2/1991

ЭКО

ISSN 0131-7652

* ТЕМПЫ РОСТА
* ЧЕРЕЗ ОТСТАВКИ К ДОВЕРИЮ
* СЕВЕРНЕЕ РЫНКА
* КООПЕРАТИВЫ НА ПРОИЗВОДСТВЕ
* ВРАГ НАРОДА
* ЧТО ТАКОЕ ВАЛЮТА

ДОРОГАЯ НАША ВЛАСТЬ

Мнение о том, что власть с 1917 г. заботится о постоянном росте народного благосостояния, было широко распространенным. Правда, в первые месяцы новой власти было не до этого. Как писалось в статье о финансовом банкротстве предреволюционной России (ЭКО 10. 87), Совнарком на основе постановления ЦИК от 8 ноября 1917г. постановил выдать на свои нужды 25 млн руб. из кассы Госбанка. Это называлось «авансом», который не был возвращен. А после вооруженного захвата частных банков расходы органов власти увеличились в 10 раз.

В результате подобных энергичных и решительных действий покупательная способность рубля упала всего-навсего в 4 раза. Но потом этот измеритель народного благосостояния неуклонно повышался, и только сейчас мы ощущаем то, что ощущали люди в 1917 г. Иллюзия заботы власти о народном благе исчезает.

Другая иллюзия — власть дешево обходится народу. Бывает, в семье не без урода, берут взятки в госорганах, живут шикарно, не по средствам. Но меня не впечатляли суммы расходов на партийный аппарат, на генералов, на министерских чиновников, на КГБ, милицию...В 1990 г. газеты и журналы вылили на своих читателей большой поток таких цифр. Реальных, доказанных, предполагаемых, мнимых.

В Азии и Африке, в близких к нам по уровню развития странах, есть государства, где власти съедают на свои внутренние нужды до 50% национального дохода. Наши власти, учитывая все 20 миллионов управленцев, вплоть до колхозных бригадиров, съедают несколько процентов общих доходов.

Но вот на октябрьской (1990 г.) сессии Ленсовета выступает А. А. Собчак, его председатель и, в частности, говорит, что численность штатных работников Совета и горисполкома выросла в 1,5 раза. Фонд их зарплаты увеличился в 2 раза. Расходы на проведение сессий поднялись в 20 раз. Четверть инвалютных средств города истрачена на зарубежные командировки депутатов. Все эти «достижения» Собчак сравнивал с 1989 г. и сказал, что если действовать так же, как в 1990 г., то Ленсовет в 1991 г. израсходует на себя значительную часть городских денег.

Сам Собчак известен умеренностью: у него довольно низкий (для мэра такого города) официальный оклад — 1100 руб. Жил он в 1990 г. в стандартной двухкомнатной квартире. Не брал для своих командировок деньги из кассы Ленсовета. Сказывается профессорское прошлое.

Цифры, приведенные А.А.Собчаком, можно увеличивать или уменьшать для других городов и территорий. Но безусловно одно — сегодня мы имеем более дорогую власть, чем когда-либо раньше. Понятно, что растёт численность профессиональных политиков всех направлений и взглядов. Растут и расходы на их деятельность. Но они, думается, должны соизмеряться с нашими доходами, покупательной способностью рубля и нашей способностью покупать. В том числе и услуги власти. Расширился ли их ассортимент? В словесно-бумажном измерении — да. Во всех остальных измерениях я слышу всюду твёрдое «нет». И авансы наши всем Советам, начиная с Верховного Совета СССР, вряд ли будут возвращены. И хотелось бы их более скромного роста.

Валерий ЛАВРОВ,
редактор ЭКО

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
АКАДЕМИИ НАУК СССР



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

2 (200) 1991

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА
ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

Адрес редакции:
630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон 35-67-83

Ордена Трудового Красного Знамени Издательство «Наука», Сибирское отделение, 630099 Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства "Наука", 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1991. № 2. 1— 224.

Подписано к печати 17. 12. 90. Формат 84х108 1/32. Бумага книжно-журнальная. Офсетная печать. Усл. печ. л. 11,8. Усл. кр.-отт. 15,79. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 95284 экз. Заказ 554. Цена 1 руб.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА "НАУКА", НОВОСИБИРСК



2/1991

Методы исследований

КОЗЛОВ Т. И. 4 Тонкости счета и достоверность данных
ХАНИН Г. И. 13 Ответ оппоненту

Письма, отклики

33, 41, 67, 115, 116, 129, 161, 171, 187, 205

Критика принимаемых решений

КИБАЛОВ Е. Б. 23 Некомпетентность или?..
МЕРЦАЛОВ В. 28 К доверию через три отставки
МАШЕ-СУНИЦА Л. 35 Торговля под защитой

Новые формы хозяйствования

ЦВИРКУН П. И. 43 Кооперативы — еще не кооперация
БРОНШТЕЙН В. В. 49 Шансы реальные и мнимые
ПОЛЯКОВ Б. М. 62 И в кооперативах бывают забастовки

Севернее рыночной экономики

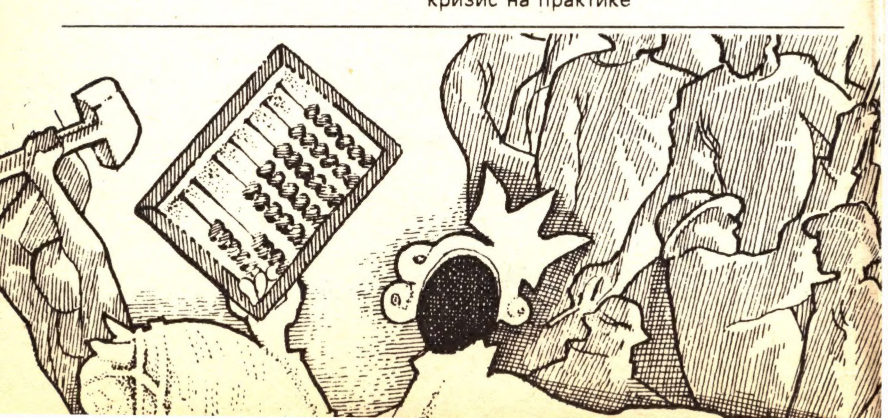
ПОЗДНЯКОВ А. М. 71 Противоречивое хозяйство Севера
БРАЙКО В. Н. 79 Куда девать поселки
ЦВЕТКОВ В. И. 81 Мы с фининспектором — за законность!
ЦИРУЛЬНИКОВ Э. С. 83 Северянин—работник или житель?
АМАНОВ Р., КОЖУРБАЕВ А. 86 Колымские дебаты
ГЕРШЕВИЧ А. Б. 91 Золотой дождь над «черной жемчужиной»
АГРАНАТ Г. А. 105 Мировые пути на Север

Наш рубль

РОЖКО А. 117 Цены методом «тык»
ЗЫКИН Г. П. 124 Деньги в чужих руках

Организация производства

БУДОВНИЧ М. Б. 133 Качеству нет альтернативы
ЕРШОВА А. С., СЛЕПАКОВ Э. Н. 139 НОТ: кризис в теории — кризис на практике







Реклама

146 Программные продукты НПО «Система»
149 Адреса СП «АСТРЕЛЛ»

Переломка

КАЦ А. М. 150 Жизнь без симфоний

Точка зрения

АЗРАЭЛ Д. 162 Заинтересованы ли США в распаде СССР?

Социально-экономическая политика

ТЕПЛУХИНА Т. П. 172 Пищевые рационы по республикам
БИККЕНИН Н. И. 177 Маленькие хитрости
НЕУГОДОВ В. В. 182 Скрытая благотворительность

Страницы истории

ХЕЙНМАН С. А. 188 «Враг народа»

Консультация

МЕНЬШИКОВ Д. А. 207 Что такое валюта

Реклама

214 Система контроля исполнительской дисциплины

Post scriptum

БЕЛЕНЬКИЙ М. 217 Много пирамид
ЛЕОНОВ А. 218 Ответ безответных
СУХОРУКОВ Л. 220 Боренизмы и бюродоксы
ЛОМАНЫЙ В., ПЕРЛЮК А. 223 Фразы
ПАНАРИН В., РЕВЧУН Б. 224 Опечатки



ТОНКОСТИ СЧЕТА И ДОСТОВЕРНОСТЬ ДАННЫХ

Т. И. КОЗЛОВ,
доктор экономических наук,
Москва





За последние годы в журналах и газетах появились различные оценки темпов развития нашей экономики. Показательны здесь публикации В. Селюнина и Г. Ханина: «Лукавая цифра» (Новый мир 2. 87), «Экономический рост: альтернативная оценка» (Коммунист 1.88), «Почему и когда погиб нэп» (ЭКО 10.89), «Черные дыры экономики» (Новый мир 10.89). В них темпы роста макроэкономических показателей отличаются от официальных в десятки раз. Какие же цифры отражают реальную картину, а какие — плод фантазии их авторов либо результат ошибочных методов счета?

К сожалению, в этих работах, как правило, отсутствует описание методов, подтверждающее достоверность приводимых данных. Не обременяя себя такими выкладками, В. Селюнин и Г. Ханин находят оправдание в том, что «читающую публику больше интересуют не тонкости счета, а сама достоверная цифра». Между тем цифры-то как раз теряют доказательность и не могут служить базой для обоснованных выводов. Однако авторы утверждают, что эти темпы развития экономики достоверны, так как получены на основе научной методики, которую Г. Ханин изложил в статьях «Альтернативные оценки результатов хозяйственной деятельности производственных ячеек промышленности» и «Пути совершенствования информационного обеспечения сводных плановых народнохозяйственных расчетов» в журнале «Известия АН СССР. Серия экономическая» 6. 81 и 3. 84.

В соответствии с этой методикой по тому или иному показателю различными способами рассчитываются несколько альтернативных оценок темпов роста. Каждая имеет недостатки и может содержать ошибки. Потому нужно определить среднюю арифметическую простую (невзвешенную) из них и уже ее принять за реальный темп роста данного показателя. А поскольку наибольшее искажение вносят стоимостные величины, альтернативные оценки строятся главным образом на базе натурально-вещественных показателей ли-

бо таких стоимостных величин, которые минимально подвержены воздействию сдвигов в ценах.

Первая оценка — индекс объема продукции по нормативной трудоемкости текущего периода на базе той части номенклатуры, сведения о которой имеются в Госплане и министерствах. Этот индекс можно рассчитать для отдельных лет, если располагать текущей нормативной трудоемкостью. Фактически же по всей номенклатуре таких сведений нет. Кроме того, на основе цепных индексов с текущими весами нельзя получить базисные индексы, характеризующие динамику того или иного показателя за несколько лет. Чтобы исчислить базисные индексы, надо рассчитать цепные по сопоставимой нормативной трудоемкости, которая также отсутствует в нашей статистике.

Г. Ханин считает, что при расчете индексов нужно, чтобы обеспечивался примерно одинаковый удельный вес продукции, включенный в индекс, в базовом и отчетном году. Указание в принципе неверно, так как величина индекса зависит не только от роста производства отдельных видов продукции, но и от изменения их удельных весов. Это видно из расчетов, произведенных на основе данных, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Вид изделия	Произведено в периоде		Нормативная трудоемкость в текущем периоде, чел.-дн.	Затраты в периоде, чел.-дн.		Удельный вес затрат в периоде, %	
	базовом	текущем		базовом	текущем	базовом	текущем
А, шт	20	20	50	1000	1000	50	40
Б, т	50	75	20	1000	1500	50	60

Индекс объема продукции равен 1,25 (2500 : 2000). Поскольку Ханин не оговаривает, структуру какого периода следует считать неизменной, воспользуемся для дальнейших расчетов базовыми значениями удельного веса затрат (50 и 50). Чтобы затраты на производство изделий А и Б в текущем периоде находились в пропорции 1:1, необходимо фактические данные об их количестве (20 и 75) заменить условными, например, взять 10 и 25 или 40 и

100. Но тогда индекс объема продукции будет равен не 1,25, а соответственно 0,5 и 2,0.

Пример показывает, что соблюдение требования неизменности структуры не может привести к правильным результатам. Такое заключение справедливо и при использовании в качестве весов индекса объема продукции одновременно текущей и базовой нормативной трудоемкости. Данный индекс будет характеризовать изменение не только количества продукции, но и нормативной трудоемкости.

Вторая оценка — индекс объема продукции, равный произведению двух индексов: численности работающих и производительности труда. Для определения последнего Г. Ханин предложил формулу, где темп прироста производительности труда равняется темпу прироста средней зарплаты, умноженному на долю зарплаты и отчислений на социальное страхование в себестоимости и деленному на темп прироста себестоимости сравнимой товарной продукции.

Эта формула дает неожиданные результаты. Допустим, темп прироста зарплаты составил 4%, доля зарплаты и отчислений на социальное страхование в себестоимости товарной продукции — 50%, темп прироста себестоимости — минус 2%. Подставив эти данные в предложенную формулу [4 х 50 : (—2)], получим темп прироста производительности труда, равный минус 100%. Значит, индекс производительности труда будет равен нулю (—100 + 100), соответственно индекс объема продукции также равен нулю. То есть в рассматриваемый период продукция вообще не производилась, хотя зарплата рабочим выплачивалась и себестоимость исчислялась. Если один из показателей в формуле Ханина будет иметь отрицательное значение, то прирост производительности труда также станет отрицательным, поэтому индекс производительности труда всегда будет меньше единицы, а в некоторых случаях даже будет иметь знак минус.

На мой взгляд, аналогичный характер носят и остальные альтернативные оценки, описание которых можно найти в статье «Альтернативные оценки результатов хозяйственной деятельности». К примеру, сомнительно предложение определять индекс объема продукции на основе изменения соотношения между себестоимостью экспортной продукции и экспортной выручкой за нее в неизменных мировых ценах. Так и осталось загадкой, как на основе подобного соотношения конкретно определить индекс объема произведенной в стране продукции.

Определение средней из альтернативных оценок, даже если бы их удалось получить предложенными Ханиным способами, теоретически неправомерно. Во-первых, такой подход противоречит теории средних величин, согласно которой возможно осреднение лишь индивидуальных величин, характеризующих однородные явления. Во-вторых, он явно субъективен, так как набор альтернативных оценок и выбор статистики той или иной страны всецело зависит от самого автора. Г. Ханин остановил свой взгляд на США, а мог бы взять статистику Японии или Великобритании. Тогда бы темпы роста национального дохода СССР были иными.

Не соответствует действительности и его утверждение о том, что макроэкономические показатели он рассчитывал почти исключительно натурально-вещественным методом. Этот метод широко применяется для определения темпов роста однородной продукции (электроэнергии, минеральных удобрений, локомотивов и т. д.), но непригоден для продукции промышленности как совокупности различных потребительских стоимостей. Развитые страны производят сотни тысяч видов продукции. Очевидно, для оценки темпов роста всей продукции невозможно использовать такое же количество показателей. Поэтому необходимо рассчитывать индексы.

Никому еще не удалось определить в натуральных единицах национальный доход, основные фонды, фондоотдачу, производительность труда, капиталовложения. Все страны исчисляют обобщающие показатели в денежном выражении, потому для определения темпов их роста используют ценовой метод. Уступая в ряде случаев по точности натурально-вещественному, он позволяет производить сопоставления.

В основе теории индексов лежат два исходных принципа. Первый гласит, что для разнородных величин необходимо отыскать единство, позволяющее получить общую меру. Второй: поскольку при нахождении общей меры обычно получаются величины, зависящие более чем от двух факторов, для характеристики изменения одного из них необходимо абстрагироваться от изменения остальных, т.е. исследовать явление при прочих постоянных условиях.

Для исчисления индексов объема продукции применяются сопоставимые цены (1982 и 1983 г.). Последнее время довольно часто можно слышать, что темпы роста макроэкономических показателей значительно преувеличены за счет роста цен. Подобные утверждения — результат

либо неосведомленности, либо преднамеренного игнорирования того факта, что темпы роста общеэкономических показателей в СССР рассчитываются только в сопоставимых ценах. Поэтому почти полностью исключается влияние на них ценового фактора.

Проанализируем достоверность приводимых Г. Ханиным цифр. В статье «Экономический рост: альтернативная оценка» он утверждает, что национальный доход СССР за 1929—1941 гг. увеличился в 1,5 раза. Цифра явно занижена. По расчетам С. Струмилина, национальный доход 1928 г. в сопоставимых ценах 1958 г. (в масштабе цен на 1 января 1961 г.) был равен 6,6 млрд руб., а в 1940 г.— 34 млрд [1]. Сопоставив эти данные, получим, что за 1929—1940 гг. он вырос в 5,2 раза, что, по-моему, вполне реально, поскольку малые цифры в процентном исчислении возрастают быстро.

В нарушение правил статистической науки Г. Ханин полностью включил 1941 г. по уровню первого полугодия. Его данные о росте национального дохода за 1929—1941 гг. занижены минимум в 3,5 раза. Рост этого показателя за 1929—1987 гг. в 6,9 раза также значительно занижен уже потому, что он получен в результате перемножения «средних» из альтернативных оценок девяти периодов, включая 1929—1941 гг.

Недостоверность расчетов Г. Ханина темпов роста национального дохода за другие периоды обнаруживается при сопоставлении их с темпами роста производительности общественного труда. По его данным, национальный доход за 1942—1950 гг. увеличился в 1,15 раза, а производительность общественного труда — 1,12 раза. Поделив эти два показателя друг на друга, получим темп роста численности занятых в материальном производстве — 102,7%.

Эта цифра, на мой взгляд, противоречит фактам. По опубликованным данным, среднегодовая численность ра-

---

1 В статье «Почему и когда погиб нэп» Г. Ханин, ссылаясь на работы С. Г. Струмилина, пытается доказать, что к концу 20-х годов экономика СССР не достигла уровня 1913 г. Данные Струмилина (Вопросы экономики 11.69. С.60) опровергают это утверждение: национальный доход в 1928 г. в сопоставимых ценах 1926—1927 гг. (в границах до 1929 г.) был равен 25 млрд руб., в 1913 г. — 21 млрд. Не заслуживают доверия и другие показатели, приведенные Г. Ханиным в этой статье. Заимствованные из работ, написанных в разное время, они, как правило, несопоставимы, а порой и противоречивы. Например, производительность труда к концу 20-х годов по сравнению с 1913 г. снизилась на 23% и вместе с тем находилась на уровне 1913 г.

бочих, служащих и колхозников в 1941 г. была 20,3 млн человек, в 1950 г. — 26,0 млн. То есть темп роста составил 128,1%, а не 102,7%. Первая из этих цифр более правдоподобна, ибо в 1945 г. миллионы демобилизованных воинов занялись трудовой деятельностью. Численность занятых в материальном производстве росла и в период войны в результате освобождения оккупированных территорий.

Несоответствие темпов роста национального дохода и производительности общественного труда, рассчитанных Г. Ханиным, становится еще очевиднее, если сопоставить полученные на их основе темпы роста численности работников материального производства за 1942—1950, 1951—1960 и 1961—1970 гг. Оказывается, что эта численность за последние два периода выросла на 122,7 и 107,0%. На мой взгляд, в масштабах народного хозяйства невозможны столь резкие взлеты и падения темпов численности работников (102,7 — 122,7 — 107,0%). Скорее всего, недостоверны данные Ханина о темпах роста либо национального дохода, либо производительности общественного труда, но не исключено, что и те, и другие.

Недостоверность роста национального дохода за 1929—1987 гг. в 6,9 раза, полученного Ханиным на основе средней из альтернативных оценок, проиллюстрирую и таким расчетом. Национальный доход в сопоставимых ценах 1958 г. был равен в 1928 г. 6,6 млрд руб. При росте в 6,9 раза он составил бы в 1987 г. 45,5 млрд руб. (в ценах 1958 г.). В текущих ценах национальный доход достиг в 1987 г. 600 млрд руб. Получается, что цены 1987 г. по сравнению с сопоставимыми ценами 1958 г. возросли более чем в 13 раз[2]. Во столько же раз снизилась покупательная способность рубля. Если розничные цены 1958 г. существенно не отличались от сопоставимых, то жизненный уровень лиц с фиксированными доходами снизился также примерно в 13 раз. Нет необходимости доказывать, что в действительности этого не наблюдалось.

Несостоятельна и аргументация В. Селюнина, что за 1929—1985 гг. национальный доход СССР возрос в 7 раз. Суть ее в том, что производство электроэнергии в США в 1902—1972 гг. увеличилось в 308 раз, а национальный доход — в 7 раз. Поскольку производство электроэнергии в СССР за 1929—1985 гг. выросло также в 308 раз, то нацио-

2 Если допустить, что данные С. Г. Струмилина о национальном доходе завышены, то рост цен оказался бы еще более значительным.

нальный доход увеличился в 7 раз (Новый мир 10.89. С.160). Следуя такой логике, можно утверждать, что национальный доход США за 1902—1972 гг. увеличился во столько же раз, во сколько возрос национальный доход СССР за 1929—1985 гг.

Это сомнительное обоснование покоится не на расчете, а на аналогии, которая не может служить доказательством. К тому же сам аналог выбран произвольно, а вывод о темпе роста сделан без учета различий в условиях производства и потребления электроэнергии в разные исторические эпохи.

Из сказанного очевидно, что темпы экономического роста, полученные Г. Ханиным и В. Селюниным на основе средней из альтернативных оценок или иными научно не обоснованными способами, не заслуживают доверия.

Что же касается официальных данных о темпах роста национального дохода и других показателей за 1929—1987 гг., они, безусловно, нуждаются в существенных уточнениях. Известно, что для приукрашивания экономического положения в административно-приказном порядке соответствующим органам, включая статистические, давались указания преувеличивать показатели. Не последнюю роль здесь сыграли и ошибки работников статистических органов вследствие несовершенной методологии, а также приписки в отчетности. Однако последние, искажая объемы производимой продукции и национального дохода, существенно не сказались на темпах роста за длительные периоды времени.

Откорректировать официальные данные о темпах экономического роста, по-моему, можно на основе показателей производства продукции в натуральном выражении за ряд лет и современных сопоставимых цен.

Из таблицы 2 видно, что темпы роста отдельных видов продукции и в натуральном, и в денежном выражении колеблются в значительных пределах: в 1940 г. от 2,7 до 41,9, в 1987 г.— от 13,9 до 1396,2. Получить на основе приведенных данных обобщающий показатель темпов роста всех 11 видов качественно разнородной продукции невозможно. Но можно сопоставить их стоимость, скажем, в ценах 1982 г. В результате получим, что объемы продукции в 1940 и 1987 г. увеличились по сравнению с 1928 г. соответственно в 4,3 и 49,7 раза.

Конечно, выбранные 11 видов продукции не отражают в точности темпов роста всей производимой в стране промышленной продукции. Тем не менее они показывают, что

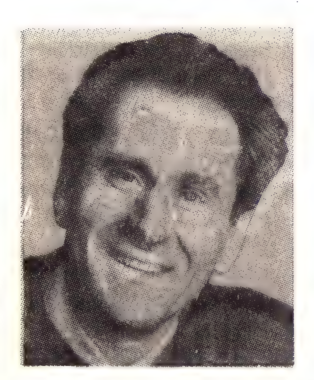
Таблица 2

Динамика важнейших видов промышленной продукции в натуральном и стоимостном выражении

Виды продукции	Продукция в натуральном выражении			Сопоставимые цены 1982 г., руб.	Стоимость продукции в сопоставимых ценах, млн руб.			Темпы роста, 1928 г. = 1	
	1928 г.	1940 г.	1987 г.		1928 г.	1940 г.	1987 г.	1940 г.	1987 г.
Электроэнергия, млрд кВт-ч	5,0	48,6	1665,0	0,017	85,0	826,2	28305,0	9,7	333,0
Нефть, млн т	11,6	31,1	624,0	25,0	290,0	777,5	15600,0	2,7	53,8
Сталь, млн т	4,3	18,3	162,0	113,0	485,9	2067,9	18305,0	4,3	37,7
Тракторы, тыс. шт.	1,3	31,6	567,0	7087,0	9,2	224,0	4018,3	24,3	436,8
Минеральные удобрения, млн т	0,026	0,8	36,3	175,0	4,55	140,0	6352,5	30,8	1396,2
Цемент, млн т	1,8	5,7	137,4	20,25	36,5	115,4	2782,3	3,2	76,3
Бумага, тыс. т	284,4	838,0	6191,0	415,5	118,2	348,2	2572,4	2,9	21,8
Обувь кожаная, млн пар	58,0	212,0	809,0	11,05	640,9	2342,6	8939,5	3,7	13,9
Трикотаж, млн шт.	1,4	58,6	255,4	5,17	7,2	303,0	1320,4	42,0	183,4
Цельномолочная продукция в пересчете на молоко, млн т	1,9	6,5	32,5	243,6	462,8	1583,4	7917,0	3,4	17,1
Консервы, млн условных банок	125,0	1118,0	20548,0	0,72	90,0	805,0	14794,6	8,9	164,4
ИТОГО					2230,3	9533,2	110907,1	4,3	49,7

использование неизменных цен позволяет получить обобщенные данные о темпах роста продукции в натуральном выражении; что темпы роста национального дохода за 1929—1941 и 1929—1987 гг., рассчитанные по методике Г. Ханина, существенно занижены, они мало отличаются от темпов роста промышленной продукции; что данные государственной статистики о темпах роста всей производимой в СССР продукции, а следовательно, и национального дохода, существенно завышены, поскольку при достаточно высоких темпах роста продукции промышленности и некоторых других отраслей темпы роста сельскохозяйственного производства в рассматриваемый период были незначительными (например, среднегодовой сбор зерна за 1983—1987 гг. превышал аналогичный показатель за 1928—1932 гг. не более чем в 2,5 раза).

Изложенный ценовой метод определения темпов роста продукции не отличается безукоризненной точностью, так как использовались современные (1982 г.) сопоставимые цены, в которых в известной мере отражено изменение качества продукции по сравнению с базисным периодом. Однако он позволяет получать информацию, пригодную для характеристики динамики макроэкономических показателей. По-моему, именно с помощью этого метода удастся уточнить официальные данные о темпах роста важнейших экономических показателей. Выполнить соответствующие расчеты могут лишь органы Госкомстата СССР, а не отдельные лица или даже научно-исследовательские учреждения. Этот вывод не исключает критической оценки публикаций статистических органов, но они должны быть взвешенными, основанными на научной методологии и фактах.



ОТВЕТ ОППОНЕНТУ

Г. И. ХАНИН

Данным официальной статистики о выдающихся достижениях советской экономики давно не доверяют не только экономисты, но и общественность. Личный опыт, реальные условия труда и быта красноречиво

опровергают этот миф. Так легко верят разоблачениям махинаций нашей статистики потому, что внутренне все готовы к этому.

Уже на рубеже 20—30-х годов опытные специалисты обнаружили, что обобщающие экономические показатели искажаются через неучтенный рост цен и приписки. В конце 20-х годов профессиональные статистики не сомневались, что расчет динамики промышленной продукции в натуральном выражении на основе отчетности предприятий не отражает реальную картину. Сетовали только, что в условиях, когда статистическим органам приходится оценивать выполнение планов, трудно найти реальную альтернативу такому подходу. Тем не менее в то время ЦСУ возобновило расчеты индексов производительности труда по набору представительных видов продукции в натуральном выражении. Но как только индексы стали отклоняться от официальных, эти работы, проводившиеся под руководством М. Н. Смит, прекратили.

Постепенно статистиков среди критиков официальных методов становилось все меньше. В начале 30-х годов С. Г. Струмилин своим авторитетом поддерживал предложения определять динамику промышленной продукции с использованием нормативной трудоемкости в качестве весов при расчете индексов. Обанкротившиеся методы расчета индексов промышленной продукции беспощадно критиковали А. И. Ротштейн, а позже — Я. Б. Кваша. Не горели желанием защищать их даже руководители официальной статистики. Со временем голос статистиков сошел на нет, хотя почва для критики не исчезла, поскольку эти методы продолжали применяться.

Парадоксально, но в самые худшие, сталинские времена, когда за критику официальной статистики отправляли в тюрьму или на тот свет, она была. Опасность миновала — и критический настрой статистиков иссяк. Объяснение этому я вижу в том, что статистики, воспитанные старой системой, долгое время сохраняли гражданские чувства и ответственность перед народом, профессиональную гордость. Чистка органов государственной статистики и статистических кафедр вузов, тяжелые материальные и моральные условия, в которые были поставлены эти специалисты, не прошли бесследно, не благоприятствовали притоку свежих сил. А добросовестные статистики, уцелевшие от ре-

прессий, уходили в экономическую науку, где условия для творчества были все же лучше, да и оплата повыше.

Наконец-то перемены, казалось бы, дошли и до статистического ведомства. Его председатель В. Кириченко признал, что «искаженные данные о темпах, уровнях и пропорциях социально-экономического развития страны не составляли надежной основы для принятия важнейших социально-экономических решений» (Коммунист 3.90). И заявил о намерении вернуть статистике доверие народа и мирового сообщества. Уже сегодня расширился круг публикуемых показателей, снижены прежние оценки производства зерна и мяса. Высказано желание уточнить данные о развитии экономики в целом, а значит, и соотношения уровней экономического развития СССР и других стран.

К сожалению, благие намерения пока не реализуются. К уточнению динамики экономического развития Госкомстат так и не приступил. Нельзя же всерьез относиться к его расчетам динамики цен, на которые ныне корректируется индекс валового национального продукта (ВНП) в текущих ценах. Кто поверит Госкомстату, что у нас цены растут на 2% в год, зная о ежегодном росте массы денег в обращении на 10—15%?

Уже первые шаги нового руководства статистического ведомства заставили усомниться в реальности позитивных перемен. В. Кириченко решил опереться на старые кадры, чем заведомо обрек себя на неудачу. По старой методе были сформированы и рабочие группы по изменению методологии статистики. Критикам существующей системы статистики там места по-прежнему не нашлось.

Протестующего голоса моего оппонента — многолетнего деятеля советской статистики Т. Козлова — не было слышно, когда этой науке, по справедливым словам В. Кириченко, «навязывалась извращенная идеологическая функция формирования иллюзии благополучия и непогрешимости действий командно-бюрократической системы». Стоило кому-то усомниться в полезности этой функции, как Козлов встал на ее защиту. В журнале «Вестник статистики» (3.88) он начисто отверг саму возможность существенных ошибок в официальных данных о темпах экономического развития и в методологии их определения. Допускает он лишь «незначительные неточности». Усомнившихся в этом (к примеру, В. Селюнина и Г. Ханина) Т. Козлов обвинил в бездоказательности.

В публикуемой статье Т. Козлова от прежнего пренебрежительного отношения к альтернативным оценкам и

стойкого отстаивания непогрешимости официальных расчетов осталось не так уж много. Теперь он не только признает необходимость уточнения темпов роста национального дохода и других экономических показателей за 1929—1987 гг., но и рассчитал темп роста промышленной продукции за этот период (49,7 раз) и пришел к выводу, что официальная статистика завышала его более чем втрое.

И все же, признавая необходимость корректировки данных статистического ведомства и даже сделав шаг в этом направлении, Т. Козлов убежден, что такая работа под силу лишь самому этому ведомству. Конечно, у Госкомстата для таких расчетов больше данных и он просто обязан пересчитать свои динамические ряды как можно скорее. Но зачем же уже выполненные альтернативные оценки лишать права на существование?

Характерно, что дискуссия сегодня переместилась с вопроса о правомерности альтернативных оценок на их обоснованность. Козлов упрекает меня в том, что в моих работах отсутствуют расчеты, подтверждающие достоверность данных. Я мог бы долго рассказывать, с каким трудом пробивал эти работы. Две методологические статьи, опубликованные в 1981 и 1984 гг. в журнале «Известия Академии наук СССР. Серия экономическая», переделывались по просьбе редакции 3—4 раза: убирался даже намек на абсолютные результаты. А третья статья так и не попала на его страницы. Не стану винить журнал. В тех условиях это, видимо, было неизбежно. Я благодарен А. Анчишкину, бывшему тогда главным редактором, и сотрудникам журнала за то, что статьи хотя бы в урезанном виде опубликованы.

Несколько лет шли переговоры с издательством «Экономика» о публикации моей книги, в которой 41 приложение и многочисленные таблицы с расчетами. Но они уже в период перестройки, после публикации статьи «Лукавая цифра», закончились неудачей. Есть надежда, что эта книга все же выйдет в 1990 г. уже в другом издательстве — в «Науке». Нужно обладать поразительной забывчивостью относительно возможности публикаций во времена застоя и даже на начальном этапе перестройки, чтобы упрекать авторов в отсутствии расчетов.

Кстати, и Т. Козлов, и статистические органы могли бы при желании ознакомиться с моими расчетами (как это сделали многие ученые и публицисты). Но такого желания у них не возникло. К тому же можно было и самим в соот-

ветствии с описанной методологией произвести расчеты и убедиться в верности или ошибочности опубликованных результатов. Потребовалось несколько лет, чтобы Т. Козлов попытался сделать это.

ПОПРОБУЕМ РАЗОБРАТЬСЯ

Т. Козлов считает, что люди, упрекающие официальную статистику в недоучете скрытого роста цен, «либо не осведомлены, либо преднамеренно игнорируют тот факт, что темпы роста общеэкономических показателей в СССР рассчитываются только в сопоставимых ценах, а потому почти полностью исключается влияние на них ценового фактора». Крепко сказано! Непонятно только, откуда при столь совершенной статистической методологии возникла необходимость в «существенном уточнении» официальных данных, которую признает и Т. Козлов, сам занявшийся такими уточнениями.

Почему мой оппонент неверно информирует читателей? Из-за «неосведомленности или преднамеренного игнорирования»? Новые виды продукции включаются в общий объем промышленной продукции по повышенным ценам (по сравнению с аналогичными старыми). Зачастую в стране вообще нет аналогов принципиально новой продукции. В условиях огромного роста цен в 30—40-е годы такое завышение при методологии, принятой официальной статистикой, было неизбежным.

Приводимые Т. Козловым цитаты никакого отношения к опровержению не имеют. В цитируемой им статье речь идет не о постоянных соотношениях между видами продукции в отдельные годы, а о том, что отобранные для расчета виды продукции по отношению к общему объему продукции «имели примерно одинаковый удельный вес».

Процитированный отрывок вырван из контекста статьи «Альтернативные оценки результатов хозяйственной деятельности производственных ячеек промышленности». Приведу полностью предшествующий отрывок для демонстрации приемов полемики, применяемых моим оппонентом. «При расчете индекса продукции по трудовому методу (а также некоторых других альтернативных оценок) на уровне отрасли возникают две специфические проблемы. Самостоятельный (независимо от предприятий, входящих в отрасль) расчет индекса по указанному методу возмо-

жен лишь на базе той части номенклатуры, сведения об объеме производства которой имеются в соответствующих отделах Госплана СССР и министерствах. Доля продукции отрасли, входящая в номенклатуру Госплана СССР и отдельных министерств, может колебаться по годам анализируемого периода. Поэтому необходимо ...» — далее следует цитируемый Т. Козловым текст, который имеет совершенно иной смысл, чем тот, который он ему придает.

Мой оппонент согласен, что для расчета индекса промышленной продукции в качестве весов целесообразно использовать трудоемкость. Но сетует, что нет соответствующих данных по всей номенклатуре. В своих работах я также неоднократно обращал внимание на нехватку информации для расчета отдельных индексов. Например, не имея данных о нормативной трудоемкости, я использовал в качестве весов при определении индекса продукции отдельных отраслей промышленности оптовые цены в отчетном году. Аналогично поступает и Т. Козлов, предлагая таблицу 2. Правда, в его рассуждениях о необходимости ценового момента при расчете индексов нет новизны. Об этом отступлении расчетов от теории я указывал в многочисленных выступлениях, в том числе в НИИ Госкомстата СССР.

Однако в расчетах моих и Т. Козлова есть различия. К примеру, я использовал 105 видов промышленной продукции, а Козлов ограничился 11 (столь незначительное их число не может охарактеризовать динамику всей продукции промышленности, насчитывающей десятки отраслей). Почему выбраны именно эти 11 видов? По-моему, отбор совсем не случаен: консервы, тракторы, трикотаж и минеральные удобрения в начале периода (1928—1987 гг.) практически не выпускались, а производство таких, как электроэнергия, было крайне мало. Но оппонент не обратил внимания на продукцию, имевшую значительный удельный вес в промышленности СССР в 1928 г.: ткани, хлебобулочные изделия, мясо, деловая древесина, уголь.

Для получения общего индекса промышленной продукции я предварительно определил индекс отдельных отраслей промышленности, а в качестве весов использовал их долю в численности работающих или фонде зарплаты.

Закономерный вопрос: почему потребовалось использовать разные методы оценки динамики продукции? Из-за нехватки информации и несовершенства самих методов. При-

чем различные методы привели к результатам, близким между собой, но далеким от официальных данных. Кстати, даже от западных ученых приходилось не раз слышать, что хорошо бы считать и их индексы несколькими методами.

Т. Козлов критикует и мою формулу расчета индекса производительности труда в промышленности. По моей небрежности в статье формула приведена в ошибочном виде. Но сами расчеты я проводил по точной формуле. Найдя лишь одну ошибку в моих статьях, он распространяет ее и на все другие альтернативные оценки, в частности, полученную шестым методом, который является лишь модификацией второго. Ничего загадочного в нем нет. Динамика производительности труда (а затем и объема продукции) определяется на основе изменения себестоимости, но на этот раз в расчете на 1 руб. инвалютной выручки (из которой для сопоставимости исключена инфляционная компонента). Экспорт привлечен потому, что именно на внешнем рынке наиболее точно выявляется качество продукции.

Пусть в базовом году продукция себестоимостью 90 коп. дает 1 руб. инвалютной выручки, а в отчетном (после исключения роста цен на мировом рынке на эту продукцию) — 1,1 руб. Если предположить неизменность структуры материальных затрат, то величина себестоимости позволяет исчислить и динамику производительности труда. Гипотеза неизменности структуры материальных затрат оправданна для коротких периодов времени (пятилеток) и подтверждается данными зарубежной статистики.

Опровергая «явно заниженную» цифру о росте национального дохода за 1929—1941 гг. в 1,5 раза, Т. Козлов обращается якобы к расчетам С. Г. Струмилина, согласно которым этот показатель вырос в 5,2 раза. Усомнившись в том, что Струмилин сам считал индекс национального дохода, я обратился к статье, на которую ссылается мой оппонент, и обнаружил, что академик привел данные ЦСУ СССР, а не собственные расчеты.

Следовало бы опровергнуть либо методику, либо исходные данные, а не ограничиваться авторитетом Струмилина. Я же ссылался на работы Струмилина 20-х годов, в которых он приводит расчеты собственные или возглавляемого им отдела Госплана.

Нет противоречий у меня и в темпах роста производительности труда за 1929—1941 гг., как хочет уверить читателей Т. Коз-

лов. Речь идет о разных показателях — о производительности труда в народном хозяйстве и в промышленности.

Неудачна и попытка уличить в неумении определить рост численности занятых в материальном производстве. Вызывает удивление вывод Т. Козлова о росте этого показателя за 40-е годы на 28,1%. Как же это возможно при потерях в войне, как минимум, 27 млн человек, в основном в трудоспособном возрасте?

Обратимся к справочнику «Народное хозяйство СССР в 1967 г.» (с. 649). Просуммировав численность только рабочих и служащих (без колхозников) по отраслям материального производства, получим более высокие цифры, чем приводит Т. Козлов для всех занятых: 1940 г.— 25 млн человек, а не 20,3 млн (в 1941 г.), 1950 г. — 30,4 млн, а не 26,0 млн. Значит, численность рабочих и служащих выросла на 21,6%.

А численность колхозников априори должна была расти медленнее хотя бы потому, что приоритет отдавался несельскохозяйственным отраслям. Тенденцию изменения занятости в сельском хозяйстве характеризует динамика сельского населения. С 1 января 1940 г. по 1 января 1950 г. его численность сократилась со 131,7 до 109,1 млн человек.

Численность колхозников и единоличников официальная статистика не публиковала. Попробуем реконструировать ее. В середине 30-х годов общая их численность достигла 30 млн человек [3], а к началу 1941 г. должна была составить около 35 млн с учетом роста населения на 17% (в связи с присоединением в 1939—1940 гг. новых территорий). Пусть численность колхозников и единоличников за 1941—1950 гг. уменьшилась так же, как и всего сельского населения,— на 6 млн. Тогда с учетом роста численности рабочих и служащих на 5,4 млн человек общая численность занятых в материальном производстве должна была сократиться на 0,6 млн человек.

И совсем не вызывает удивления, по-моему, тот факт, что в мирное время, за 50-е годы, темпы роста занятых в материальном производстве значительно выросли. О причинах же падения этих темпов в 60-е годы так много написано, что вряд ли стоит повторяться.

Т. Козлов, сравнив национальный доход в 1987 г. в ценах 1958 и 1987 г., пришел к выводу: если верить В. Селюнину и Г. Ханину, то уровень цен за этот период должен

---

3 Вылцан М. А. Завершение этапа создания колхозного строя. М., 1978. С. 195.

был вырасти в 13 раз; такого скачка не выдержали бы лица с фиксированными доходами. Добавлю — и с нефиксированными тоже. Но не грех вспомнить, как получилась пресловутая цифра в 6,6 млрд руб. для 1928 г., от которой предлагает вести расчет Козлов. Корни ее — в гигантски преувеличенных данных ЦСУ о росте национального дохода, которые мы как раз и опровергаем.

Никакого впечатления на Т. Козлова не произвели приведенные В. Селюниным данные, что при одинаковом росте производства электроэнергии в СССР и США разными оказались темпы роста национального дохода, исчисленные для нашей страны по альтернативным оценкам. Смысл этого сопоставления состоит в очевидной взаимосвязи между производством и потреблением электроэнергии, с одной стороны, и динамикой экономического развития — с другой.

И совсем уж кощунственной выглядит попытка оправдать «логикой доказательств Селюнина» официальные данные. Будто, согласно этой логике, можно американцам приписать наши официальные темпы роста национального дохода. Конечно, это лестно для США, но ни американские, ни советские экономисты, насколько мне известно, не сомневаются в объективности американской статистики национального дохода. Тем более, что сам Т. Козлов признал необходимость уточнения наших официальных темпов роста национального дохода.

Вопреки распространенному мнению, мои и В. Селюнина альтернативные оценки даже завышают реальные темпы роста, в частности, потому, что базируются на определенных допущениях. К примеру, на предположении о неизменном уровне материальных затрат, хотя и факты, и расчеты говорят о постоянном росте материалоемкости. Без корректировок мы использовали завышенные данные Госкомстата о динамике продукции сельского хозяйства, железнодорожного транспорта, отдельных видов продукции в натуральном выражении и др. Заведомо выше было в действительности и соотношение между динамикой общеэкономических показателей и потреблением материальных ресурсов в СССР по сравнению с США вследствие растущей расточительности советской экономики. Таким образом, нас правомернее критиковать за преувеличение, а не за преуменьшение темпов советской экономики.



НЕКОМПЕТЕНТНОСТЬ ИЛИ...

Е. Б. КИБАЛОВ,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, Новосибирск

Одной из видовых особенностей любой бюрократии считается ее некомпетентность. В ходе перестройки возникает вопрос: справедливо ли это утверждение применительно к специфическому отряду «совбюров»*, а именно бюрократии строительной, олицетворением которой в ее верхушечной, элитарной прослойке можно считать Госстрой СССР? Прямым поводом для написания настоящего письма послужила публикация в еженедельнике «Развитие» (4. 90) концепции перехода строительного комплекса на рыночные отношения в изложении зам. председателя Госстроя СССР Л. Зарубкина.

* * *

Госстрой СССР оказался одним из наиболее устойчивых элементов тоталитарно-плановой системы. Его генотип сформировался в довоенном 1939 г. и с тех пор существенно не менялся. Реформы и псевдореформы сменяли одна другую, исчезали (или меняли вывески) строительные министерства, исследовательские институты вроде НИИЭСа и ЦНИПИАССа; в 1963 г. была «отменена» Академия строительства и архитектуры, но Госстрой стоял как скала. Более того, опытные чиновники действовали на опережение. Как только над ведомством сгущались тучи и за очередной провал (как на Атоммаше, т. е. в буквальном смысле) предстояло отвечать, принимались меры. Образец такого поведения (правда, по другому поводу) — ликвидация структур, упомянутых выше. Классическим примером упреждающих действий по самосохранению можно считать и «баталинскую» реформу 1986 г., которая опередила реформу в промышленности почти на год. Правда, обе они закончились неудачей вследствие порочности заложенных в них

* Это словообразование является нашей собственной новацией, ее прообразом служит более известный термин «совбур».

принципов. Большинство промышленных и строительных министерств рухнуло, был ликвидирован отдел в ЦК КПСС, курировавший строительство. Однако Госстрой жив и здоров, держится и продолжает выдвигать концепции. Так может быть, в интеллектуальном потенциале этих концепций секрет живучести уважаемого ведомства? Обратимся к последней из них.

Изложение начинается, вроде, с терминологической путаницы. Действительно, в заглавии говорится о переходе строительного комплекса на рыночные отношения, а затем в тексте без предупреждений и разъяснений начинается разговор об инвестиционном комплексе и о капитальном строительстве. Возникает вопрос: о чем же, собственно, концепция? Предположение о том, что авторы концепции не разбираются в дефинициях, отметается сразу, хотя небрежность в их использовании несомненна. К примеру, понять смысл фразы «производственное строительство должно охватывать как региональные, так и союзный инвестиционные рынки» затруднительно.

Однако дело не в неточностях и терминологических оговорках. Как и положено для концепций, за ней стоит, как говорят в кибернетике, метауправленческая установка, являющаяся выражением чьих-то интересов.

В данном случае Госстрой, рассуждая в одном документе об инвестиционном и строительном комплексах, выступает выразителем коалиции интересов инвесторов (заказчиков) и строителей (подрядчиков). Хорошо ли это? С точки зрения обветшалых центристских мифов об эффективном управлении инвестиционным комплексом как одним большим заводом, где строительный комплекс — вспомогательный цех, — да, хорошо. С точки же зрения рыночной экономики подобные коалиции интересов — патология. Они опасны своей самозамкнутостью, самодостаточностью, склонностью к хозяйственной экспансии и экстенсивному росту, достижению компромиссов за счет общества путем сговоров. «Котлованная» экономика дала достаточно примеров разорительного функционирования подобных монстров (Минводхоз, Минэнерго и др.). Сейчас они распадаются. Отчего же Госстрой упорно держится за ту же идею, но на макроуровне, да еще в рамках концепции, называемой рыночной? О какой конкуренции, конкурсах и торгах можно говорить, когда с самого начала четко и раздельно не фиксируется физическая основа рынка — покупатели (инвесторы) и продавцы (подрядчики)? Некомпетентность или...

Пойдем, однако, дальше. Утверждается, что развитие рыночных отношений в инвестиционной сфере возможно только при создании специфической рыночной инфраструктуры, дабы обеспечить перелив капитальных средств, конкуренцию, изничтожить монополизм. Мысль бесспорная, но кого будет обслуживать рыночная инфраструктура, кто действующие лица в

инвестиционной сфере и подрядной системе? Если со стороны заказчика — «экономически самостоятельные» предприятия, непонятно кому принадлежащие и «накачанные» деревянными рублями, а со стороны подрядчика — полуразвалившиеся строительные организации, 40% которых убыточны, то никакая рыночная инфраструктура им не поможет. Как говорят французы, чтобы есть рагу из зайца, нужно, по крайней мере, иметь зайца. Такого зайца в виде финансово состоятельных инвесторов и конкурентоспособных подрядчиков в концепции Госстроя не просматривается и, главное, никаких конкретных путей к его выращиванию у себя дома или отлова за рубежом не видно. А что же видно?

Вот несколько доморощенных идей, способных, по мнению авторов концепции, сформировать и развить рыночные отношения. В части регулирования инвестиционного спроса наиболее выдающаяся мысль — ввести налог на новое производственное строительство и расширение действующих предприятий в размере 30% сметной стоимости строительства. Отчего 30%, а, скажем, не 55%, как любит академик Л. И. Абалкин? А если новое строительство связано с научно-техническим прорывом, то как быть — душить его налогом или нет? Кто будет это решать в каждом конкретном случае: чиновники из Госстроя или Верховный Совет СССР? И наконец, относится ли данная санкция к стройкам военно-промышленного комплекса, или здесь авторы предложений намерены быть лояльными? Налоги прямого действия — очень сильное средство, и прием его в лошадиных дозах может не переструктурировать инвестиционный спрос, как того хочется, а подавить его и подорвать воспроизводственный процесс. Глубоких обоснований предлагаемого и весьма серьезного налога в концепции нет.

Неплохая мысль имеется и в разделе о государственном заказе на капитальное строительство. После ласкающих душу слов о выдаче государственного заказа организации-заказчику на конкурсной основе, о размещении заказа на проектирование и строительство через торги и пр., понравившаяся нам мысль звучит отрезвляюще. Вот она: «В то же время необходимо ввести строгие санкции за уклонение от заключения в установленные сроки договора на выполнение работ по стройкам государственного заказа». Спрашивается: отчего это заказчик или подрядчик, выигравший конкурс или победивший на торгах в изнурительной борьбе, будет уклоняться от выполнения госзаказа? К чему эти подозрения в экономическом мазохизме? Что это — некомпетентность или..?

Комплект ценных предложений содержится в разделе о разгосударствлении и демонополизации. Скажем, о недопустимости ликвидации сложившихся связей. Если с этим согласиться, то непонятно, для чего нам нужна вся эта головная боль с изменением отноше-

ний собственности. Коли эти отношения меняются, а также меняется состав субъектов собственности, то как могут сохраняться сложившиеся связи, ради изменения которых все и затеяно? Или утверждается, что наиболее перспективным в строительстве является акционирование имущества обслуживающих производств, в том числе управлений механизации. Непонятно, откуда черпается уверенность для подобных утверждений. Мировой опыт этого не подтверждает, адекватной формой в данном случае считается лизинг — материально-техническое обеспечение с одновременным кредитованием клиента. Зачем изобретать собственный паровоз?

Неплоха идея о создании всесоюзной сети бирж проектных услуг. Однако пробовать имеет смысл при условии, что на торги и в состав учредителей бирж будут допущены иностранцы. Только тогда биржа выполнит свою главную, регулирующую роль — укажет истинное место проектных организаций Госстроя в мировом проектном бизнесе. Есть основания предположить, что многим получателям «99 годовых зарплат» из числа отечественных проектантов придется переквалифицироваться в управдомы.

К сожалению, в сюжете о разгосударствлении и демонополизации отсутствуют мысли о главном: как осуществить приватизацию, т. е. каким образом свободного предпринимателя-подрядчика сделать главным действующим лицом в строительстве. Как, хотя бы в первом приближении, добиться демонополизации подрядной системы, близкой к показателям, например, США (там 1 млн 450 тыс. самостоятельных фирм, у нас — 40 тыс. организаций с правом юридического лица). Если эту проблему не решить, то демонополизированного предложения — главной опоры рынка — сроду не создать.

Кроме рассмотренных выше ценных самих по себе идей, в концепции имеются и связки мыслей, неплохих, но противоречащих друг другу. Остановимся на двух таких связках.

В концепции имеется довольно прогрессивно написанный раздел по перестройке ценообразования. Правда, и здесь не обошлось без фраз о том, что свободная договорная цена должна устанавливаться путем оценки заказчиком стоимости строительства, определенной в сметах. Не это главный «ценовой мотив» заказчика в рыночной экономике, а величина дисконтированного дохода за весь предполагаемый срок эксплуатации объекта строительства. Но не в том основное противоречие. Основное — в другом разделе, о развитии материально-технической базы. В нем указано, что для реализации общесоюзной программы развития промышленности строительных материалов и строительной индустрии необходимо в 13-й пятилетке 60 млрд руб. капитальных вложений. Возражений против таких инвестиций нет, более того, мы полагаем, что они должны быть

вдвое большими. Но почему для этого нужно затевать общесоюзную, следовательно, бюджетно-централизованную программу?

Значит, в самом строительном комплексе предполагается отсутствие средств на саморазвитие и в 13-й пятилетке. Быть такое может лишь в одном случае — если цены на строительную продукцию, как и раньше, занижены и из них специально «высечена» часть, идущая на развитие стройбазы. При чем здесь тогда регулируемые договорные и особенно свободные договорные цены? Ведь и те и другие не предполагают ограбления подрядчика, аккумулирования награбленного в руках центральных ведомств и последующей раздачи в виде средств на централизованные программы развития. В рыночной экономике при ценах равновесия каждый развивается самостоятельно в меру своих успехов в удовлетворении спроса, и никакие программы, кроме как для случаев чрезвычайных, просто не нужны.

Другое противоречие усматривается нами в разделе о перестройке управления. Здесь сначала довольно эмоционально заявляется, что традиционные управленческие структуры в строительстве должны отмереть. Сразу становится жалко отмирающих, тем более что среди них много лично знакомых. Но при дальнейшем чтении делается легче: оказывается, среднее звено мы сохраним, поменяв вывеску: теперь они будут концернами, ассоциациями и акционерными компаниями. Пусть вместо дележа, выбивания, диспетчирования займутся коммерцией и маркетингом. Министерства, оказывается, ликвидируются лишь как производственные структуры. Кем же они будут? По-видимому, холдингами. А сам Госстрой СССР и республиканские госстрои? Будут осуществлять государственное управление капитальным строительством. И дальше следует перечень из 12 блоков функций управления, ознакомление с которыми оставляет открытыми лишь два вопроса: за что конкретно отвечает Госстрой СССР и кому конкретно подотчетен в своей деятельности? И при чем здесь демонополизация, в чем суть разгосударствления в строительстве? На чем основаны надежды, что толкачи-снабженцы, руководители-горлохваты и министерские клерки после смены вывесок превратятся в менеджеров-подрядчиков, снабженцев-коммерсантов и специалистов-финансистов? И вся эта наскоро переименованная рать радикально повысит эффективность строительства? Уповать на это, на наш взгляд, — быть некомпетентным или...

* * *

Известный советский экономист и народный депутат РСФСР Т. И. Корягина, выступая недавно с лекцией о ситуации в экономике перед специалистами Госстроя СССР, эмоционально воскликнула:

«Некомпетентны мы все!» Специалисты дипломатично промолчали. Была ли права Татьяна Ивановна или..? Наш ответ таков: имеет место опасная комбинация, когда некомпетентность помножена на упорное нежелание изменять что-либо по существу. В этом смысле концепция Госстроя целиком смыкается с правительственной программой перехода к рынку, является, по сути, ее проекцией на капитальное строительство. Обе они приведут, по нашему мнению, к раскручиванию инфляционной спирали и коллапсу экономики. Возникнет ли на развалинах рыночная экономика или очередной социалистический мутант — не знает никто, но с уверенностью можно сказать, что концепция Госстроя подталкивает нас ко второму варианту.

К ДОВЕРИЮ ЧЕРЕЗ ТРИ ОТСТАВКИ

В. МЕРЦАЛОВ,
кандидат философских наук,
Пятигорск

Вывести страну из кризиса может только срочный переход к рыночной экономике. Это, кажется, ясно уже всем.

Но достаточно ли одной лишь готовности правительства воссоздать рынок, чтобы он и в самом деле появился? Да и по силам ли существующим органам власти обещанная ими революция?

Чтобы возник рынок, необходимо появление производителя, работающего именно на рынок, на потребителя, а не на государство. Необходим и покупатель, обладающий правом нестесненно расходовать свои деньги. Словом, нужен достаточно широкий сектор свободной, неподконтрольной государству хозяйственной деятельности. Стремление создать этот сектор на основе не частной, а так называемой коллективной собственности сулит не слишком многое. А точнее — почти ничего.

Что такое общественная собственность — это мы изведали достаточно хорошо. Но намного ли лучше собственность коллективная? «Коллективное» столь же «ничье», как и «общественное». Коллективная собственность — по сути, та же общественная, только в роли общества здесь выступает не все население страны, а коллектив предприятия. Вот и вся разница.

Почему не срабатывала общественная собственность? Никому не хотелось работать на «народ вообще», на «государство», на невесть кого, не ощущая никакой пользы от своего труда для себя самого. Сильно ли изменится ситуация, если труд «на общество» заменить трудом «на коллектив»?

Вряд ли такая перемена сможет действенно стимулировать работника, и так уже доведенного до нищеты и последней степени озлобления вечным служением чужим интересам.

Подлинное решение проблемы заключается в возвращении работнику личной заинтересованности в своем труде. А разбудить этот интерес способна лишь частная собственность.

С этим понятием связано немало предрассудков, от которых нам еще долго придется избавляться. Конструктивный его смысл мы пока представляем себе весьма смутно. Как, например, на частной собственности построить коллективное производство? Распродать заводы в частные руки? Такой исход неприемлем для очень многих людей, оттого неприемлемой для них становится и сама идея частной собственности. Между тем, этот вариант не только не единственный, но и не основной. В целом учреждение института частной собственности явилось бы шагом к становлению кооперативной и акционерной форм организации производства. Ни та, ни другая не являются формами реализации коллективной собственности. В любой акционерной компании, например, коллектив выступает не единым собственником, а объединением многих собственников, держателей акций. А это уже форма коллективного распоряжения и пользования предприятием, базирующаяся именно на частной собственности.

Совсем не одно и то же «коллективная собственность» и «коллективное распоряжение и пользование». Собственность — гарантия свободы деятельности, возможность не только трудиться, но и присваивать себе результат труда. От того, кто будет признан собственником, а кто только пользователем — человек или коллектив,— зависит, будет ли работник защищен правом собственности от произвола и принуждения со стороны коллектива, или будет так же беззащитен перед ним, как оставался беззащитным перед принуждением со стороны «общества». На кого он будет работать — на себя или «на благо родного завода»?

Если появится частная собственность, не избежать и эксплуатации: часть работников будет трудиться все же не на себя, а на своих работодателей. Если работник отдает свой труд добровольно, если предпочитает продавать свою рабочую силу, если, имея возможность выбора, он выбирает гарантированное, твердое вознаграждение от работодателя вместо участия в непредсказуемой наперед прибыли, трудно назвать его «эксплуатируемым», особенно в привычном для всех нас «бесчеловечном» смысле этого слова. Многие работники наверняка предпочтут не рисковать своим доходом и ограничиться пусть меньшим, но верным заработком. И, пожалуй, было бы «бесчеловечным» как раз лишать их этого права — права «подвергаться эксплуатации».

Даже если видеть в эксплуатации средство обирания работника, то нельзя не учитывать и того, что она и учит, и заставляет человека работать с высокой отдачей. Стране, десятилетиями отучавшейся работать, стране повального безразличия к труду такая наука жизненно необходима. Словом, эксплуатация, как ее ни понимай, является тем рычагом, без которого не поднять нашу лежащую экономику.

Однако согласиться с этим — значит согласиться с необходимостью окончательного разрушения той общественно-экономической системы, которая именуется «социализмом», той системы, органичным институтом, конституционным гарантом которой является пирамида Советов и их исполнительных органов.

Но это еще полдела.

Допустим, наши союзные и республиканские власти решатся восстановить частную собственность и обеспечить ей полноценную юридическую защиту. Но вот появятся ли после этого частные собственники? Выйдут ли на экономическую арену те предприимчивые, умелые люди, к которым в первую очередь и был бы обращен призыв властей? Чтобы открыть свое дело, человек должен быть уверен, что ему не только позволяется его начать, но будет позволено и продолжить. Внушают ли уверенность в этом нынешние структуры власти?

Любое начинание требует затрат. В нашем случае затраты наверняка нужны огромные. Лягут они прежде всего на плечи производителей, вступающих на новый путь, — будь то в форме обязательств по кредитам, в форме паевого взноса, покупки акций или в какой-либо иной. Можно ли надеяться, что люди станут рисковать своими сбережениями и имуществом, не имея твердой уверенности в том, что назавтра все приобретенное этой ценой у них не отнимут? Опыт кооперативов показал, что в нынешней ситуации многие из них предпочитают строить свою деятельность в форме набегов на потребительский рынок, с расчетом не укрепиться на нем, не освоить его, а лишь урвать, нажиться на скорую руку, использовать момент, вкладывая минимальные средства и не загадывая наперед дальше сроков ближайшего оборота «капитала». Можно ли на таких принципах создавать рыночную экономику?

Переход к рынку — не столько принятие соответствующих законов, сколько доверие к этим законам, уверенность в их необратимости, в том, что при любом повороте событий они будут исполняться правительством. Способна ли нынешняя власть поселить в обществе такую уверенность? Три четверти века органы власти истово следовали учению, смысл которого укладывается в формулу: уничтожение частной собственности. В служении ему они не знали ни меры, ни сомнений. Кто же теперь поверит в прочность отречения их от своих идеалов? Много ли найдется отчаянных голов, готовых

под новые декларации рискнуть своим добром? А если найдутся, то с теми ли людьми свяжем мы наши надежды?

Подлинный переход к рыночной экономике может быть лишь при том условии, что будет устранена сама возможность возвратного движения. Одних заверений власти здесь недостаточно. Необходимо изменение самой власти, коренное обновление ее структуры. Такой процесс должен, очевидно, включать в себя следующее.

* **Роспуск КПСС и переход к многопартийной политической организации общества.**

Конечно, более демократичным выглядит требование лишить КПСС монополии на власть. Но требовать этого в нынешних условиях нереалистично. Ибо КПСС в своем настоящем виде представляет собой не партию, а самую машину власти, причем власти универсальной, включающей и законодательную, и судебную, и исполнительную. Это — покрывающая страну система партийных комитетов, контролирующих все сферы общественной деятельности, мощная коммуникативная сеть, превращающая ее в единый организм, это печать, транспорт, деньги. Но главное — это номенклатура, т. е. это законодательное большинство, само правительство, суд, прокуратура, КГБ, верхушка армии и МВД. Отстранить КПСС от власти нельзя именно потому, что на сегодня она и есть воплощенная власть. Задача же в том, чтобы эту машину бюрократической тоталитарной власти сломать. И вместо нее возродить систему действительного народовластия. Народ поверит власти, в том числе и ее обещаниям насчет собственности, только тогда, когда властью станет он сам.

Полагать, будто КПСС способна демократизироваться настолько, чтобы отказаться от марксистского учения о собственности, государстве и власти, от преимуществ перед другими нарождающимися партиями, встать в общий с ними ряд и на равных вести борьбу за общественное признание,— это и значит надеяться на ее самороспуск. Насколько обоснованны такие надежды, каждый может решить для себя сам. Даже если мы и допустим, что такое превращение возможно, для этого нужно время. И гораздо больше его потребуется на то, чтобы народ поверил в необратимость превращения. А времени этого уже нет.

* **Роспуск союзного и республиканского законодательных институтов (съездов и Советов), замена советской системы организации власти парламентской системой.**

Это минимальное требование, ибо в обновлении нуждается на самом деле состав всех выборных учреждений, их структура и регламент работы.

Нынешний состав высших законодательных органов сформировался в условиях недемократичного избирательного законодательства и беззастенчивого давления со стороны аппарата. Он, как показал опыт его же работы, представляет интересы скорее этого аппа-

рата, нежели населения страны. Его роспуск явился бы логическим следствием роспуска КПСС.

Что касается изменения структуры и регламента, в частности упразднения помпезных съездов Советов и правила совмещения депутатской деятельности с какими-либо иными профессиональными занятиями, то оно диктуется неэффективностью сложившейся организации законодательной работы и ее несоответствием динамике процессов в период перехода к рыночной экономике.

*** Отставка высших исполнительных органов: союзного и республиканского правительств.**

Это также необходимое слагаемое условий, вне которых никакая, даже самая совершенная и привлекательная в глазах общества модель перехода к рынку на практике неосуществима. Отставка обусловливается уже тем, что нынешняя структура комитетов и министерств, особенно союзных, противоречит принципам организации рыночного хозяйства и сама по себе препятствует переходу к нему. Такая мера вызывается и необходимостью глубокого обновления и перестройки работы ведомств, в первую очередь МВД, Министерства обороны, суда и прокуратуры. Цель перестройки — заложить основы правового, законопослушного государства. Особое значение имела бы ликвидация КГБ. Этот комитет, несомненно, хотя бы на время должен быть совершенно раскассирован. Возможно, такая мера и нанесла бы некоторый ущерб интересам общества. Но ущерб несопоставимо меньший, чем терпит страна от одного лишь факта его существования.

Требование отставки республиканского правительства может кому-то показаться слишком жестким или, во всяком случае, преждевременным. Дескать, это правительство не успело показать себя на деле и пока не могло дать повода требованиям о его замене. И тем не менее это требование естественно и логично вытекает из предыдущих. Исполнительный орган, очевидно, не может не разделить судьбы органа законодательного, создавшего его.

Отставку правительства отнюдь не следует понимать как необратимое удаление с политического поприща всех входящих в него лиц. Некоторые из них наверняка вновь вернутся на свои посты.

Только будучи взяты вместе, эти меры позволили бы решить главную задачу: устранить с общественной арены ту силу, на которой лежит ответственность за развал экономики и которая, как бы она ни переменилась, уже в силу легкости перемен не способна внушить народу уверенность в его будущем.

Будущее страны связано с возрождением рынка. И чтобы понять, как возродить его, необходимо отдать себе отчет: его не будет, пока за его создание не возьмутся тысячи свободных и заинтересованных производителей. А они и не сдвинутся, пока не получат убе-

дительных для них гарантий свободы деятельности. Этих гарантий нет и быть не может, пока государственная власть олицетворяется политическим аппаратом, отнявшим эту свободу и по сей день публично декларирующим верность однажды избранному курсу.

Таким образом, цена рыночной экономики — отставка существующих учреждений власти. Спору нет, цена велика. Меньшей, видимо, никак не обойтись. Но скупой платит дважды, теряет гораздо больше того, что мог бы потерять, платя сразу.

Пойдет ли аппарат на добровольное отречение от власти? Согласится ли он на самопожертвование во имя общественного блага? Вряд ли. Но его судьба в значительной степени зависит уже не от его намерений, а от настроения общества. В конечном счете, не надо недооценивать и силы здравого смысла. Особенно когда он, как теперь, на глазах овладевает массами.

* *

ЖИЛЬЕ ДЛЯ ПАРТАППАРАТА

Сейчас много говорят о продаже и передаче в собственность гражданам тех квартир, в которых они живут. Но в рассуждениях на эту тему упускается, по-моему, следующий важный момент: жилье строится на деньги, заработанные, как правило, работниками местных предприятий, а распределяется зачастую людьми, которые этих денег не зарабатывали. Допустим, что мы отдадим работникам исполкома (их друзьям, родственникам) квартиры, которые они сами себе «распределили». А что дадим рабочему, который зарабатывал средства на это жилье, 20 лет живя в общежитии? И, кстати, по тому же поводу. Звучат призывы о национализации имущества КПСС. При этом упоминаются административные здания и типографии. А кто подсчитает, сколько квартир получили партийные работники из фондов местных Советов? Ведь эти квартиры построены вовсе не на членские взносы.

А. Ф. ЩУКОВСКИЙ,
п. Светлая,Приморский край



«НЕСКОЛЬКО МЫСЛЕЙ ПО ПОВОДУ ТОГО, КАК «ТОРГОВАТЬ ПО-ЕВРОПЕЙСКИ». СТАТЬЯ С ТАКИМ НАЗВАНИЕМ В «ПРАВДЕ» (28. 02. 90) НАЧИНАЕТСЯ СО СЛОВА «ДЕМОНОПОЛИЗАЦИЯ». ПОНИМАЕШЬ, ЧТО ТУТ ЯВНОЕ НЕДОРАЗУМЕНИЕ, ЕСЛИ, КОНЕЧНО, ИМЕТЬ В ВИДУ ТОРГОВЛЮ В РАЗВИТЫХ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ КОНЦА XX, А НЕ XVIII ВЕКА. В РАЗВИТЫХ КАПСТРАНАХ МЕХАНИЗМЫ ТОРГОВЛИ ВО МНОГОМ РАЗЛИЧАЮТСЯ.

ТОРГОВЛЯ ПОД ЗАЩИТОЙ

Лео МАШЕ-СУНИЦА,
Австрия

Беру в качестве примера Австрию, которую знаю лучше. Здесь существует монополистическая организация «Райффэйзен». Это своего рода всеавстрийская кооперация по сбыту сельскохозяйственной продукции (зерна, мяса, молока, вина и др.), по снабжению сельского хозяйства средствами производства (семенами, удобрениями, оборудованием и др.), предоставлению кредитов крестьянам. Сердцевина организации — банк.

«Райффэйзен» ведет всю сбытовую и закупочную деятельность, имеет развитое складское хозяйство. Формально-юридически все крестьяне — самостоятельные хозяева. Но «самостоятельность» сама по себе крестьянина не накормит. Ему надо продавать произведенное и покупать необходимые средства производства. Нужны кредиты. При ценах, которые есть в Австрии, крестьянин не может «сам» продавать все и покупать все. На это у него нет времени. Он должен работать. Более половины крестьян Австрии вообще работают параллельно на второй работе, чтобы обеспечить себе прожиточный минимум, имеют дополнительный заработок. Ежегодно число крестьянских дворов в Австрии уменьшается, пожилые люди прекращают работать, а их дети, не желая продолжать изнурительный труд родителей, уходят в город.

При этом цены на зерно в Австрии значительно выше мировых. По данным Австрийского земельного банка за февраль 1990 г., мировая цена на пшеницу в конце декабря 1989 г. составляла 1,8 шилл. за 1 кг (при среднем курсе доллара 12 австрийских шиллингов). Внутриавстрийская цена — 4,17 шилл., в 2,3 раза выше. Избыток пшеницы Австрия экспортирует. Дотацию дают государство и сами крестьяне. Того «рыночного механизма», согласно которому, по представлениям советских авторов, цены устанавливаются в зави-

симости от спроса и предложения, — нет. Подобное положение и на рынке Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Дотация на продукцию сельского хозяйства в ЕЭС составляет 30% ее стоимости. Вот она, «торговля по-европейски».

Но если существует монополия, то почему же нет инфляции? Какой внутриавстрийский хозмеханизм обеспечивает стабильность цен на «рынке» (которого нет)? В Австрии существует паритетная комиссия, в которую входят представители профсоюзов, палаты труда, крестьянской палаты, торгово-промышленной палаты, объединения промышленников, министерства торговли и др. Если одной из организаций, производящих товары, кажется, что цены на ее продукцию слишком низки и следовало бы их повысить, она подает заявление в паритетную комиссию с подробной калькуляцией. В палате труда работают квалифицированные специалисты, проверяющие калькуляцию. Кроме того, по поручению палаты труда несколько тысяч домохозяек ведут точный учет всех расходов. На основании этих данных составляется средняя «товарная корзина». И по изменениям цен на отдельные товары в этой «корзине» определяется итоговый темп инфляции. Главный источник хотя и весьма низкого темпа инфляции в Австрии в последние годы — повышение квартплаты. Рост зарплаты следует за инфляцией, иногда ее опережая, иногда отставая. Но в связи с этим повышается уровень цен на прочие товары. Паритетная комиссия и профсоюзы в Австрии пользуются довольно большим авторитетом.

В Западной Германии установилась традиция пренебрежительного отношения к австрийцам. К моменту аншлюса в 1938 г. австрийские солдаты носили ботинки на шнуровке, а немцы — сапоги (в ботинках на шнуровке легче ходить по горам, чем в сапогах). Но немцам это тогда казалось признаком «отсталости», и австрийцы получили нарицательное имя «камерад шнюршу». И вот некоторым представителям западногерманского капитала казалось, что они могут обращаться с австрийцами так, как обращаются с народами некоторых других стран. Два примера: недавно западногерманский хозяин двух австрийских газет решил незначительно ухудшить условия труда в типографии. Первое издание этих газет выходит накануне вечером. В типографии стали работать «по правилам», и в течение трех дней издание выходило вечером настолько поздно, что продать его уже было невозможно. Понеся миллионные убытки, издатели на четвертый день вернулись к «старым порядкам». Другой пример. Западногерманская фирма, купившая австрийское предприятие, решила ввести там порядки такие же, как и в других странах, не учитывая австрийские традиции. Несколько дней забастовки — и руководство фирмы приступило к переговорам с профсоюзом.

В Австрии зарегистрировано около 100 картелей, от асбестового

до сахарного (сахар — zukker, "Z" — последняя буква в латинском алфавите). И вот, например, господину фон Маутнер-Маркову кажется, что его квота на дрожжи мала; он решает взорвать картель, снижая цену на дрожжи, шантажируя тем самым своих партнеров по картелю. Такое снижение цен никакого отношения к изменению спроса не имеет. Другими словами, широко распространенное среди советских экономистов-рыночников представление, что «цены быстро меняются в зависимости от спроса», в практике современного «европейского рынка» подтверждения не находит.

Есть ряд отраслей, в которых цены монопольные, т. е. завышенные по отношению к стоимости — возможному минимуму затрат при данном уровне развития производительных сил. Например — авиационная промышленность. Самолетостроительных предприятий мало, строить новые предприятия не так-то легко, поэтому можно установить монопольные цены. О том, насколько мировые цены на самолеты завышены, могут поведать нашему читателю советские авиационщики. Завышенные цены действуют по всему стыку частного и государственного секторов, в оборонной промышленности, строительстве дорог и государственных зданий, железнодорожном деле, как по подвижному составу, так и по стационарным сооружениям, в деятельности почты, телеграфа, радиовещания и т. п. Здесь господствует не «закон конкуренции», а закон «комиссионных». Государственные служащие ориентируются не на качество продукции и ее техническое исполнение, не на минимальные цены, а на тех поставщиков, которые предлагают наиболее высокие комиссионные (взятки), а среди них предпочитают тех, у которых эти комиссионные легче «спрятать» от финансовых органов. Поставщик завышает цены, конечно, не только на сумму взятки. Изредка всплывают отдельные случаи, но это только видимая часть айсберга. Изредка кто-то вынужден в связи со скандалом уйти на пенсию, да и пенсия-то в пять—десять раз выше среднего заработка квалифицированного рабочего.

Если же «пренебречь» областью исключительно монопольного ценообразования, то по основной массе продукции, особенно по товарам народного потребления, цены находятся где-то вблизи минимально возможных затрат. Производственные мощности превышают покупательную способность широких масс, поэтому цены низки. Исходя из этого все стараются снизить затраты за счет предельной загрузки производственных мощностей. Усиливаются конкуренция и давление на цены. Но покупательная способность масс недостаточна, чтобы использовать все производственные мощности и весь трудовой потенциал. В «капитал» превращается больше дохода, чем требуется для сбалансированной цепочки «производство средств производства — произ-

водство предметов потребления — покупательная способность населения».

Специалисты удивляются, когда под флагом европейской торговли предлагается легализованная спекуляция валютой (как и проводимая политика аукционов дефицитных товаров), за которую при Ленине и Дзержинском расстреливали, а теперь мыслят возвести в ранг государственной торговой политики.

Цель всей этой затеи — конвертируемость рубля. Иностранный капитал требует прежде всего возможности полноценного экспорта прибыли. Он готов идти на советскую почву только потому, что зарплата низка и обеспечивает высокую прибыль. Большинству желающих вкладывать свой капитал в соцстраны не подходят предлагаемые этими странами варианты с экспортом «своей продукции». Ведь они ставят целью не доводить качество продукции до мирового уровня, а производство максимальной прибыли и экспорт ее.

С этой точки зрения небезынтересна структура импорта оборудования из СССР в ФРГ. Сравниваются цены за 1 кг разного оборудования: средние по всему импорту ФРГ и средние по импорту ФРГ из СССР (январь 1990 г.).

Данные создают впечатление, что СССР является отсталой страной, что находится в явном противоречии с уровнем образования и мощью советской промышленности.

Средние цены за 1 килограмм импортируемого ФРГ оборудования, дол. США



Авторы упомянутой статьи в «Правде» считают, что «конкуренция продукции нашей промышленности с западными товарами на внутреннем рынке позволит повысить класс наших изделий и подготовиться к выходу на внешний рынок». Это уже опровергнуто практикой Югославии, Польши и Венгрии, в которых «открытие рынка» для иностранной продукции привело не к производству конкурентоспособной продукции в собственной стране, а к закрытию предприятий и нарастающей безработице.

Теоретически эта проблема была разработана еще в первой половине прошлого столетия немецким политэкономом Фридрихом Листом. В чем особенность системы Листа? Представители английской классической политэкономии выступали за фритредерство, за свободную международную торговлю. Это соответствовало интересам английского промышленного капитала, предприятия которого в XIX веке имели решающее превосходство. В отличие от них Фридрих Лист (Германия) и Генри Кэри (США) выступали за охранительные таможенные пошлины. Учитывая жестокость конкуренции, они считали, что для развития промышленности (пока она еще не конкурентоспособна) ее необходимо охранять, создав тепличные условия, дав возможность развиваться, достигать уровня самых высокоразвитых предприятий мира.

После серии банкротств в Австро-Венгрии в 1873 г. в этой стране началось движение за покровительственные таможенные пошлины. К 1871 г. после объединения Германии Бисмарком и в ней началось движение за охранительные таможенные пошлины. В обеих странах они были введены в 1879 г., а в 1890 г. — повышены. Развитие промышленности в США и Германии, концентрация капитала в этих двух странах шла более быстрыми темпами, чем в Англии. Накануне первой мировой войны в Англии началось движение за покровительственные таможенные пошлины, которые и были введены по окончании мировой войны.

Что хочется сказать этим отступлением? Уже тогда было известно, что нужно покровительствовать промышленности, выходящей на мировой уровень, до того момента, пока она не станет конкурентоспособной. Есть ли в Советском Союзе достаточный потенциал, чтобы решить эту проблему? А если есть, то почему он до сих пор не действовал?

Рассмотрим такой парадокс. Производил завод негодную продукцию, и все получали премии. Появилась госприемка и заставила завод производить продукцию хорошего качества. И вдруг премии прекратились. Опять не стало хватать денег даже на зарплату.

Препятствием стал хозяйственный механизм. Главным источником материального поощрения стало взвинчивание цен, воздушный вал. Техническое совершенствование требует дополнительных затрат, дополнительного времени. У тех, кто им занимался всерьез,

часто не хватало денег не только на премии, но и на зарплату.

При современном учете затрат в советской бухгалтерии поставленную задачу нельзя решить оптимально. Технический уровень советского машиностроения отстал по многим изделиям на 30—40 лет. Но советская бухгалтерия застряла в прошлом веке. Сегодня ни одно капиталистическое предприятие не просуществует и года без оперативного учета затрат, кроме самых мелких. На многопродуктовых предприятиях идет точный учет косвенных затрат по статьям с распределением их на производимую продукцию через дифференцированные коэффициенты.

Долю экспорта нельзя увеличивать разрешениями на внешнеторговую деятельность 13 тыс. предприятий, организаций, кооперативов, не имеющих ни малейшего опыта. У многих из них нет даже пишущих машинок, поэтому свои предложения иностранным торгпредствам в Москве они пишут от руки на бумажках, вырванных из тетрадей. Репутация высококвалифицированных работников советской внешней торговли быстро теряется, наносится серьезный урон всей советской внешней торговле. К чему это приводит, дает яркий пример «АНТ». А «валютные аукционы» усилят тенденцию к распродаже по пониженным ценам дефицитных материалов, необходимых советскому народному хозяйству, к развалу всей советской экономики.

Необходимое (но не достаточное) условие увеличения экспорта — выведение на мировой уровень основной массы продукции советской промышленности. Любые иные попытки неминуемо приведут к хаосу. Для этой цели необходимо решительно отказаться от всех элементов хозмеханизма, допускающих рост материального поощрения за счет взвинчивания цен, «самооценки» новой техники и одновременно — бюрократического сбора подписей. Целесообразно создать для каждого предприятия, играющего заметную роль в техническом прогрессе, комиссию по «новой технике» из представителей потребителей и науки, которая и будет определять ценность новинок и назначать материальное поощрение. Опыт крупных капиталистических концернов в борьбе за качество показал, что надо вывести весь состав ОТК из подчинения дирекции предприятия. Советская продукция может достичь мирового уровня качества за год—два, а по техническому исполнению — за пятилетку, если взяться за дело, а не предоставлять все «рынку», который, как показывает опыт Югославии, Венгрии и Польши, в условиях монопольного хозяйства не срабатывает. Современному уровню развития производительных сил соответствует вовсе не «рынок», который прошел свой апогей во второй половине прошлого века.

Грозным конкурентом на мировом рынке могла бы стать советская авиационная промышленность. Но тут может случиться та-

кой казус. Чтобы избежать действительной конкуренции с ней, ей могут порекомендовать занять свою «нишу»; да еще какой-нибудь крупный монополист будет готов оказать «помощь». Стройте сорокаместные сверхзвуковые пассажирские самолеты! Но всем, кто мало-мальски знаком с условиями развитых стран, известно, что воздух и аэродромы безнадежно перегружены, что для снижения перегруженности необходимо снижать число посадок и взлетов, значит, увеличивать емкость самолетов. Такие же рекомендации могут получать и другие отрасли промышленности. «Закрывайте нерентабельные предприятия»— значит уводите наших конкурентов с рынка, да еще в тех отраслях, где рынок не насыщен. Создать работоспособные, сработавшиеся, трудовые коллективы — дело нелегкое, на это уходят долгие годы. Разрушить же их можно за день!

Реальных, глубоких ниш на международном рынке нет. Во всех отраслях есть избыточные мощности. Выходить на этот рынок — значит быть готовым к бою. Но не на основе неэквивалентного обмена, не за счет репутации. Низкие цены, как правило, отражают плохое качество. Надо бороться за хорошую репутацию советской продукции и хорошо подготовить не только техническое исполнение и качество, но и обеспечить своими силами качественный сервис.

****

Отклик на статью В. И. Лоскутова «Дело не в аренде» (ЭКО 8. 90)

СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ У НАС НЕТ

Наше государство, ставшее советским в результате политического переворота в октябре 1917 г., не только не стало социалистическим, но давно превратилось в досоветское, т. е. буржуазное, отличающееся от подобных на Западе уровнем огосударствления средств производства. И это следует признать вслед за А. Н. Яковлевым, С. С. Шаталиным, Б. Н. Ельциным и Л. И. Абалкиным всем, в том числе редакции ЭКО и В. И. Лоскутову. Автор и сам говорит о государственном аппарате с чертами собственника, аналогичными феодальному обществу, о возможности перенести в нашу экономику «хозяйственные отношения, складывающиеся в капиталистическом производстве», о наличии рынка зарплаты, являющейся «возмещением издержек воспроизводства рабочей силы». Это лишний раз доказывает, что в нашем государстве нет ни «социалистической экономики», ни «социалистической (общественной) собственности», ни советской власти. Зато есть власть государственной бюрократии и государственная частная собственность.

А. ЯКИМОВ,
Бендеры, Молдова



В. В. БРОНШТЕЙН ИЗ ИРКУТСКА, Б. М. ПОЛЯКОВ ИЗ МАКЕЕВКИ И П. И. ЦВИРКУН ИЗ ШЕПЕТОВКИ АНАЛИЗИРУЮТ РАЗНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ.

П. И. ЦВИРКУН СЧИТАЕТ, ЧТО РАСШИРЕНИЕ СЕТИ КООПЕРАТИВОВ ВООБЩЕ ПРИОСТАНОВЛЕНО В РЕЗУЛЬТАТЕ «ЗАКОНОТВОРЧЕСКОЙ» ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВМИНА СССР, МИНФИНА СССР И МЕСТНЫХ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ. ОН ПРЕДСКАЗЫВАЕТ НОВУЮ СТРУКТУРУ ПРОИЗВОДСТВА, КОТОРУЮ ПОРОДЯТ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ СОЮЗЫ КООПЕРАТИВОВ.

В. В. БРОНШТЕЙН РАЗВИВАЕТ ЭТУ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ. НАШИ КООПЕРАТИВЫ ОЧЕНЬ ДАЛЕКИ ОТ МИРОВОГО ОПЫТА КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ, ОПЫТА ПЕРИОДА НЭПА, СЧИТАЕТ ОН,— И НАКАПЛИВАЮТ ДАЖЕ ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ. КООПЕРАТИВЫ, СОЗДАННЫЕ ВНУТРИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОБРЕЧЕНЫ ПОСЛЕ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ 1990 Г. ИЛИ НА ЗАКРЫТИЕ, ИЛИ НА ПРЕВРАЩЕНИЕ В ЧАСТНОПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ, МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. ФАКТИЧЕСКИМИ ХОЗЯЕВАМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ СЕГОДНЯ ВЫСТУПАЮТ ИХ ПРЕДСЕДАТЕЛИ, МНОГИЕ ИЗ КОТОРЫХ — ВЫХОДЦЫ ИЗ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ.

Б. М. ПОЛЯКОВ СОСРЕДОТОЧИЛСЯ НА АНАЛИЗЕ ПРОТИВОРЕЧИЙ МЕЖДУ ЧЛЕНАМИ КООПЕРАТИВОВ, НЕПРАВИЛЬНОЕ И НЕСВОЕВРЕМЕННОЕ СНЯТИЕ КОТОРЫХ ПРИВОДИТ ДАЖЕ К ПРЕКРАЩЕНИЮ РАБОТ И ЗАБАСТОВКАМ «ДОГОВОРНИКОВ». И ПРОТИВОРЕЧИЯ ЭТИ ЗАЛОЖЕНЫ В ЗАКОНЕ О КООПЕРАЦИИ: НАЕМНЫЕ РАБОТНИКИ ЛИШЕНЫ ПРАВА УЧАСТВОВАТЬ В УПРАВЛЕНИИ. ВИДИМО, ТОЛЬКО ДЕМОКРАТИЧЕСКИЕ КООПЕРАТИВЫ ИМЕЮТ БУДУЩЕЕ. А НЫНЕШНИЕ, «ТОТАЛИТАРНЫЕ», ИСЧЕЗНУТ.

КООПЕРАТИВЫ — ЕЩЕ НЕ КООПЕРАЦИЯ

П. И. ЦВИРКУН,
Шепетовский горисполком,
Хмельницкая область

Кооперативы 80-х годов начинали свою жизнь, полностью копируя традиционный стиль управления государственным предприятием. Но есть одна существенная разница. Госпредприятие не может работать без четких и желательно длительных связей с поставщиками и потребителями. Кооператив может жить как ни с кем не связанное на длительное время предприятие.

ЗАКОН ПРЕДПОЛАГАЕТ, КООПЕРАТИВ РАСПОЛАГАЕТ

Кооперативы «Темп» и «Зодчий» были созданы в нашем районе с интервалом в полгода. Численность работающих в каждом — до 200 человек. Первый ориентировался на производство строительных материалов и товаров народного потребления, второй — на ремонтно-строительные работы. Оба кооператива стремились к возможно большему разнообразию работ, к использованию материалов заказчика и его документации, оставляя за собой только трудозатраты по выпуску продукции, ремонту или строительству объектов.

Большие кооперативы вынуждены вводить цеховую структуру или образовывать дочерние кооперативы. Аппарат управления кооперативом усложняется. Ведь надо обеспечить на длительное время все звенья постоянной работой и заработком. При этом есть тенденция к большому портфелю заказов с их частичной предварительной оплатой (своеобразное кредитование кооператива).

Одна из причин такого «кредитования» вызвана заработной платой, которая в 1,5—2, а то и в несколько раз выше, чем на аналогичных государственных предприятиях. Как правило, такая зарплата слабо согласована с фактической отдачей работника. Большой удельный вес работ выполняется для предприятий и организаций по договорам.

Это уже лимитирует фонд зарплаты. Все чаще возникает недостаток финансовых ресурсов, хотя кооперативы «Темп» и «Зодчий» — миллионеры.

Когда строительный кооператив выходит из начальной стадии, он начинает полностью копировать государственные строительные тресты. Это опасный, требующий ответственных решений момент. Предстоит либо ликвидировать кооператив и создать мелкие специализированные кооперативы, либо создать союз самостоятельных кооперативов, и функции «союзного органа» возлагаются на родительский кооператив. Это же ожидает, на мой взгляд, и другие производственные кооперативы.

Предполагалось, что кооперативы вовлекут прежде всего людей, не занятых в общественном производстве: инвалидов, пенсионеров, школьников, домохозяек, студентов. В действительности произошел значительный отток квалифицированных кадров из государственного сектора

экономики. Таких среди 1167 работающих в кооперативах Шепетовского района — больше половины.

Ожидалось, что, используя паевые взносы, ссуды банка, кооперативы направят свою деятельность на удовлетворение реального спроса населения на товары и услуги. Но, получив право работать для предприятий и организаций с последующей оплатой по безналичному расчету, кооперативы выкачивают наличные деньги не из кошельков индивидуальных покупателей, а из касс банков. Кооперативы Шепетовского района в Госбанк СССР сдают вдвое-втрое меньше денег, чем получают оттуда.

В-третьих, предполагалось, что кооперативы направят свои усилия на переработку вторсырья, отходов производства, излишков сельхозпродукции, трудоемкую продукцию. Фактически основные усилия направлены на создание короткого (с малой протяженностью во времени) цикла производства с минимумом материальных затрат и основных фондов. Львиную долю материальных затрат составили полноценное сырье и материалы в виде оптовых закупок в магазинах и на торговых базах.

ПРИЦЕЛИЛИСЬ И ПРОМАХНУЛИСЬ

Почему кооперативы развиваются так, а не иначе? Высокие цены, сверхдоходы, плохое качество, «выкачка» наличных денег, усиление товарного дефицита и т. д. Это вопрос потребительский. Сами же кооператоры задают другие вопросы: почему нельзя не превратить «отходы в доходы», почему не реализовать свой творческий потенциал с пользой, почему развита коррупция, мафия, рэкет и почему именно кооперативы так «стройно» и «ловко» вписались в это, почему идет озлобление против кооперативов?

Пожалуй, главная цель, ради которой вышел Закон о кооперации в СССР, — не создание кооперативов. Главная цель — кооперация отдельных граждан, коллективов, предприятий, колхозов. Это — не предприятия по производству дефицитных товаров и не лавки по их сбыту, а взаимодействие, основанное исключительно на экономических отношениях.

Товарищества по совместной обработке земли, потребительские общества, артели, кредитно-сберегательные общества, жилищно-арендные общества...— вот далеко не весь перечень многообразия кооперации 20-х годов. Многообраз-

ными были не только виды деятельности, но и права собственности на средства производства: собственность членов кооператива, собственность целого коллектива, аренда, безвозмездно переданная коллективу собственность государственных предприятий или конфискованная у бывшего владельца. Вся эта стройная, но тоже не лишенная проблем и противоречий, система управлялась государством.

Кооперация нашего времени не могла не отразить в себе противоречия нашей экономики. Первые правительственные и региональные постановления были направлены на создание кооперативов отдельных видов. Перед ними не было стратегической цели. Считалось, что только создав сеть кооперативов по всей стране и каким-то образом их объединив, можно будет ставить перед ними перспективные задачи. Даже в этом случае условия для их работы создавались с оглядкой и постепенно, порциями.

Снято ограничение по зарплате для работающих в кооперативах. Вводится прогрессивный налог на личные доходы. Снято ограничение на цены (Госкомцен СССР вводит ограничение на цены на отдельные виды продукции кооперативов). Разрешаются оптовые закупки сырья и материалов. Госбанк СССР вводит ограничение на закупку сырья и материалов за наличный расчёт одноразово на сумму не более 100 руб. Чтобы перестраховать себя в дальнейшем — вводится жесткое налогообложение и кооперативная деятельность передается на усмотрение республик.

Почему так происходило? Первоначально решено было закрыть кооперативами все «узкие места» в экономике. А их оказалось слишком много. Кооперативы не были сосредоточены на отдельном участке перестройки экономики, не прониклись целью своего развития. Идея кооперации с самого начала была сведена к работе кооперативов (самостоятельных производств) и замкнулась на них. При введении Закона СССР «О подоходном налоге с кооперативов» от 02.08.89 г. льготы по налогообложению были предоставлены лишь двум большим группам кооперативов: решающим проблемы жилья и обеспечения продовольствием.

С 1987 г. руководство кооперативным движением было сведено к одному: не мешать. На практике был более «глубокий» подход: кооперативам разрешалось делать все, что на то время не запрещалось. Предвидеть все нега-

тивные последствия, связанные с этим процессом, было невозможно. Боязнь управленческих структур привела к неуправляемости кооперативного движения.

С самого рождения «новых» кооперативов в ответе за кооперативное движение фактически почему-то оказался Минфин СССР. Он, в свою очередь, оградил себя лишь работой по методическому руководству в вопросах бухгалтерского учета и финансового контроля. Позже определены были контролеры за качеством продукции, ценообразованием, органы, решающие вопросы материально-технического снабжения кооперативов и другие.

Чтобы все же как-то управлять или контролировать разностороннюю деятельность кооперативов, предпринимается попытка создания союзов (ассоциаций) кооперативов отдельных регионов: городов, областей, республик и т.д. Насколько эффективно механическое соединение без общего экономического интереса кооперативов, занятых различными видами деятельности? Управления как такового в этом случае нет, есть лишь статистический сбор информации по самым разнообразным вопросам, видимость владения ситуацией на местах. Из истории развития кооперации 20-х годов можно почерпнуть примеры эффективно работающих союзов: Льноцентр, Союзкартофель, Маслоцентр и другие.

ВЫСОКИЕ ЦЕНЫ — НОРМАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ

Кооперативная деятельность исчезла из поля зрения общественности. Остались лишь уродливые формы. Все негативное, что на сегодняшний день есть в кооперативной деятельности, долго не успокоит страсти вокруг кооперативов. Санкции со стороны государства или рэкета принимаются благосклонно и почти всегда встречают поддержку. Без знания действительного положения дел выходят решения, губящие на корню не только негативные явления, но и положительное.

Не потому ли в первую очередь налоговый гнет сказался на торгово-закупочных кооперативах, что они существуют сами по себе? Если потребительские и сбытовые товарищества 20-х годов существовали как логическое звено в цепочке «заготовка—переработка—производство—сбыт», то торгово-закупочные кооперативы 80-х годов ни с кем длительно не связаны. Производственные кооперативы

существуют сами по себе, сосредоточив и заготовку, и производство, и реализацию. Сама необходимость в создании торгово-закупочных кооперативов должна вызреть.

Кто пробовал такие кооперативы увязать в систему? Никто. Тем более, что такому кооперативу это незачем. Из восьми торгово-закупочных кооперативов Шепетовского района лишь один существует сам по себе и перепродает готовую продукцию (в основном колхозов и совхозов из других районов), семь созданы при потребкооперации и управлении торговли горисполкома и ведут аналогичную деятельность.

Начало создания торгово-закупочных кооперативов (ТЗК) положено приказами Минторга СССР и Правления Центросоюза СССР. Был предусмотрен ряд мер, чтобы заинтересовать территориальные управления торговли и райпотребсоюзы. Торгово-заготовительная деятельность сама по себе несет материальные выгоды, но имеет и свои особенности, связанные с особенностями рынка сбыта. Нужны торговые площади в местах наибольшей миграции населения, склады, транспорт, торговое оборудование и многое другое. На определенной территории все это находится под контролем торгующих организаций. Налицо обоюдная выгода в такой «конкуренции» между ТЗК и традиционными торговыми организациями.

Правильно ли решать такой вопрос только налогообложением? Установление планки налогообложения на уровне 50—60% чревато издержками, которые в конечном итоге лягут на потребителя, поскольку в государственных предприятиях тенденции к снижению цен и тарифов на продукцию и услуги не наблюдается и при сохранении существующего положения в экономике не предвидится. Расширение сети кооперативов приостановлено. В условиях монополизации рынка кооперативом, тем более союзами кооперативов регионов, высокие монопольные цены в условиях высоких ставок налогообложения будут закономерны и оправданны.



ШАНСЫ РЕАЛЬНЫЕ И МНИМЫЕ

В. В. БРОНШТЕЙН,
кандидат экономических наук,
заместитель директора арендной фирмы «Сибтонар»
ПО «Иркутсктяжмаш»

Целесообразно ли создавать и развивать кооперативы на промышленном предприятии? Какова при этом роль руководителей предприятия и его структурных подразделений? Насколько оптимально соотношение зарплаты кооператоров и заводчан? Как распределять зарплату и собственность между руководителями кооператива и его членами?

Эти и некоторые другие проблемы изучались в социологическом исследовании, которое я провел в 1990 г. по кооперативам Иркутска. Председатели кооперативов, их заместители, бухгалтеры опрашивались на курсах, организованных научно-техническим центром горисполкома, а также во время моей консультационной деятельности. Всего было опрошено 96 руководителей кооперативов, 163 их члена, 290 работников госпредприятий.

ФАМИЛИЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ — В КОНЦЕ ВЕДОМОСТИ

В основном это были, конечно, производственные кооперативы объединения «Иркутсктяжмаш», где на начало 1990 г. действовало 16 кооперативов и каждый восьмой работник трудился в них. Четыре кооператива — по выпуску товаров народного потребления, четыре — ремонтных и монтажных, пять — выпускающих продукцию производственно-технического назначения, три — проектных.

Кооперативная продукция составляет около 8% общего её объёма в ПО, а вместе с арендным предприятием — 21,3%. Фонд оплаты труда кооперативов достиг почти 15% общего фонда заработной платы ПО, а с арендным предприятием — 24,2%. И высокая, по сравнению с госсектором, зарплата — одна из главных причин низкой текучести кооперативных кадров — 2,6%, в то время, как в целом по объединению — 19,2%.

На завод ежегодно приходит меньше работников, чем уходит: за 5 лет численность рабочих уменьшилась на 1156 человек, или почти на треть. Нетрудно прикинуть, что лет через 10—15 завод практически опустеет. Причем это вовсе не связано с внедрением безлюдной технологии.

Поэтому у дирекции и общественных организаций нет сегодня иного выхода, кроме поддержки кооператоров. И поддержка эта почти единодушна среди высших руководителей ПО. А вот главные специалисты, начальники цехов и отделов, рядовые члены парткома и профкома такого единодушия не имеют. Из них 25—30% категорически против производственных кооперативов, 15—20% — за их создание, 50—60% — не имеют четкого мнения. Среди остальных категорий работников объединения против кооперативов — каждый второй.

Основные аргументы противников кооперативов следующие:

* кооператоры получают нетрудовые доходы, их заработная плата в единицу времени во много раз выше, чем на предприятии (47% противников отметили эту причину);

* деятельность кооперативов в подавляющем большинстве случаев не связана с выполнением госзаказа и осуществляется в ущерб основной деятельности предприятия (39%);

* кооперативы работают, как правило, на сырье и материалах, украденных у предприятия (31%);

* руководители кооперативов равнодушны к своей основной работе, заботятся только о своем кармане (26%);

* кооператоры дают взятки руководителям различного уровня и благодаря этому получают оборудование, материалы и т. д. (25%).

Обвинения весьма серьезные. Попробуем понять, в чём тут дело. Среднемесячная заработная плата с учетом срока существования кооперативов составляет около 400 руб. в месяц (434 руб. у членов кооперативов и 196 руб. у работающих по трудовому соглашению). С учетом средней продолжительности рабочего дня кооператоров (4 часа в день) их зарплата в единицу времени в 2—3 раза выше, чем на предприятии, где она составила в 1989 г. 293 руб.

Но следует учесть, что кооператоры трудятся после основной работы и в выходные дни, а сверхурочная работа на государственном предприятии оплачивается по двойному тарифу, а нередко и аккордно. Кроме того, в коопе-

ративах часто работают наиболее трудоспособные и квалифицированные кадры, чья обычная зарплата по основному месту работы на 30—50% выше среднего уровня. Таким образом, среднемесячную зарплату в кооперативах ПО можно в значительной мере считать заработанной.

Возмущение как членов кооперативов, так и прочих трудящихся, привыкших к уравниловке, вызывает пяти-, а то и десятикратное превышение зарплаты некоторых председателей над зарплатой членов кооперативов. Учитывая такую реакцию окружающих, зарплата многих лидеров кооперативов, мягко говоря, не афишируется. В ведомостях на оплату их фамилии, как правило, дописываются последними после выдачи зарплаты коллективу. Поэтому в каждом третьем кооперативе рядовые члены не могут точно назвать, сколько получают председатель кооператива и его ближайшие помощники.

82% опрошенных кооператоров считают, что основная заслуга в создании кооператива и успешном ведении дел принадлежит председателю кооператива. На вопрос о том, кто является истинным хозяином в кооперативе, ответы распределились так: 70% считают, что председатель, 14% — председатель и один-два его помощника, 8% — администрация предприятия или подразделения, где создан кооператив, 6% — правление кооператива. И только 2% полагают, что все члены кооператива в равной мере руководят его делами и распределением зарплаты.

БЫВШИЕ ЗЭКИ — ВО ГЛАВЕ

56% членов кооператива далеко не в полной мере удовлетворены порядками в кооперативе, из них 69% указали на то, что свое несогласие с правлением высказывать рискованно, так как можно оказаться за «воротами». Развитие самоуправления в большинстве кооперативов далеко от демократического идеала, а уровень авторитарности председателей весьма высок. Этот вывод подтверждается еще и тем, что 92% опрошенных указывают, что на госпредприятии были значительно мягче требования к трудовой дисциплине.

76% председателей кооперативов не опасаются в обозримом будущем переизбрания. Основой стабильности своего положения они считают достаточно высокий заработок членов кооператива, который проистекает из выгодных заказов

и хорошего снабжения материальными ресурсами. 12% председателей полагают, что их лидерство в коллективе зиждется на высокой компетентности в технических вопросах. Председатели кооперативов в основном выступают в роли предпринимателей, хозяев возглавляемых кооперативов. Рядовые же члены кооперативов в своей массе отстранены от участия в управлении делами кооперативов еще в большей мере, чем на госпредприятии.

Некоторые организаторы кооперативов, современные предприниматели, приобрели опыт в старательских артелях. Основная же масса «стажировалась» в теневой экономике, независимо от того, что работали на госпредприятиях. 90% председателей кооперативов раньше имели дополнительные доходы помимо основной зарплаты. Более подробную информацию об источниках доходов получить весьма сложно. Но можно предположить, что это — изготовление так называемых «левых» заказов на государственном оборудовании и сырье. Вывоз продукции с предприятий происходил незаконно.

Парадокс и беда современной экономической культуры в том, что предпринимательство долгие годы могло выражаться в основном в криминогенном поведении. Не следует закрывать глаза и на то, что подавляющее большинство предпринимателей прошли эту школу. Часть из них побывали в заключении, другим повезло и они не попали в лагерь. Но далеко не все, кто не отбывал срок, не нарушали законов, и не все, кто отбыл, грешны перед обществом по меркам сегодняшнего дня.

Поэтому вряд ли разумно сегодня запрещать ранее судимым за хозяйственные преступления любой вид деятельности в кооперативах, в том числе и в роли председателей. При желании весьма несложно руководить кооперативом через подставное лицо, скромно числясь рядовым его членом, что, видимо, и происходит в тех кооперативах, где хозяин не только председатель.

Другой немаловажный, отсюда же вытекающий вопрос — кооперативная собственность. Весьма ощутимую выгоду кооператоры получают благодаря постепенному накоплению средств производства, которые являются их собственностью. При увольнении или уходе на пенсию удачливый член кооператива может претендовать на многотысячный пай. Естественно, что эти деньги будут обрушиваться на потребительский рынок и усиливать

инфляцию. В то же время в госсекторе в аналогичной ситуации работник не получит ничего. 96% опрошенных работников госпредприятия этот доход кооператоров считают нетрудовым.

Иное дело, если б средства производства являлись частной собственностью одного или нескольких предпринимателей. Предприниматель, владеющий средствами производства, пусть даже на миллионы рублей, оставляет их в безналично-финансовой форме даже при прекращении дела. Его средства производства могут быть проданы другому предпринимателю, либо госпредприятию, либо акционерам. В любом случае купля-продажа имущества при ликвидации кооператива осуществляется безналичным путем, а вырученные при этом огромные суммы почти всегда вновь пойдут в дело.

Из этих соображений частная предпринимательская собственность была бы намного справедливей и экономически целесообразней, нежели собственность номинальных кооператоров, чья «заслуга» лишь в том, что они попали под крыло способного предпринимателя и пожинают плоды разбалансированного рынка.

Поскольку истинных предпринимателей в нашей стране в десятки раз меньше, чем кооператоров, то социальная группа, имеющая сверхдоходы, была бы на порядок меньше, чем в настоящее время, меньше была бы и социальная напряженность, ниже инфляция. Если узаконить частнопредпринимательскую собственность, то исчезнет необходимость тайного распределения доходов, как это имеет место сегодня во многих кооперативах. При этом резко возрастет престижность предпринимательского труда.

Такой источник рекрутирования предпринимателей, как старательские артели и теневая экономика, ограничен. В ближайшие годы школой предпринимательства могут служить ныне действующие кооперативы. Но если идти только этим путем, то численность предпринимателей очень скоро достигнет требуемого уровня (в США их около 20 млн человек), а кроме того предпринимательство будет воспроизводиться только в относительно простых видах производства. Поэтому формирование рыночной культуры вряд ли возможно без мощной волны поддержки предпринимательства со стороны многомиллионной армии руководителей всех уровней, занятых на современных промышленных предприятиях.

ГОСРУКОВОДИТЕЛЬ В КООПЕРАТИВЕ

Между тем новое дополнение к Закону о кооперации, введенное с 1 октября 1990 г., запретило участие всех руководителей в кооперативах, созданных по месту их основной работы. Каким в этих условиях будет отношение руководителей к кооперативам на собственном предприятии?

С одной стороны, внутризаводские кооперативы дают дополнительную товарную продукцию, дополнительные финансовые поступления за счет арендной платы, дополнительные доходы работников предприятия и сокращение текучести кадров. Но вместе с тем это ущемленное самолюбие и нарушенная по отношению к заводским руководителям социальная справедливость. Руководитель огромного коллектива в десятки и сотни раз большего, чем средние кооперативы, имеет зарплату значительно ниже, чем кооператоры, а иногда ниже квалифицированных рабочих на своем предприятии. Кооперативы давали реальный шанс ликвидировать один из анахронизмов нашей системы стимулирования труда руководителей.

Теперь этот шанс повышения доходов и развития предпринимательства официально закрыт. Но не исключено, что некоторые руководители сохранят и кооперативы, и доходы, но теперь уже в антизаконной форме, управляя и получая доходы через «доверенных» лиц. На это могут пойти руководители, которые уже основательно втянулись в предпринимательство. Те, кто еще только присматривался, а таких по моей оценке более 80%, дают задний ход. Они полагают, что лучше получать небольшое, но гарантированное государственное жалование, чем во имя дополнительных доходов ставить на карту свою репутацию и должность.

На предприятиях, где кооперативы уже успели занять прочное место, как правило, не планируется их закрытие: слишком ощутимыми окажутся экономические и социальные потери. Запрет на кооперативную деятельность руководителей в сочетании с консервативностью подавляющего большинства заводчан несомненно скажется негативно на дальнейшем развитии кооперативного движения.

Как же сами работники предприятия относятся к кооперативной деятельности своих руководителей? 62% опрошенных работников ПО «Иркутсктяжмаш» против того, чтобы руководители различных рангов совмещали труд на предприятии и в кооперативе. Такое совмещение считают

полезным лишь 18% опрошенных. Это меньшинство составляют сами руководители.

Вместе с тем 82% опрошенных не смогли назвать конкретные примеры, подтверждающие их негативное отношение к рассматриваемой проблеме. Причина, по которой большинство опрошенных против руководителей-кооператоров, в том, что от такого совмещения, по их мнению, пострадает основная деятельность руководителей, связанная с выполнением госзаказа и обеспечивающая хотя и низкий, но надежный уровень зарплаты большинства работников.

Справедливости ради следует сказать, что случаи пренебрежения основной работой во имя кооператива в ПО «Иркутсктяжмаш» были. Например, начальник цеха металлоконструкций соблазнился быстрым высоким доходом и допустил явный перекос в сторону «вольных хлебов». За что вскоре поплатился должностью, был вынужден уволиться с предприятия, и, как следствие, с должности председателя кооператива (трудиться во внутризаводских производственных кооперативах ПО «Иркутсктяжмаш» могут, как правило, только его работники).

Угроза приостановки деятельности кооператива, равно как и членства в нем отдельных работников, — новейший и весьма действенный стимул более эффективного труда на основном месте работы. Поскольку все заводские кооперативы на данном этапе работают на принадлежащих предприятию площадях, оборудовании и частично сырье, то у них нет возможности «хлопнуть дверью», т. е. выйти из-под контроля администрации предприятия.

Руководители-кооператоры держатся за свои места в большей мере, нежели прочие руководители. Ни один из нескольких десятков опрошенных руководителей, совмещающих основную деятельность с кооперативной, не хотел бы в ближайшие несколько лет менять место работы. Среди прочих руководителей хотел бы сменить место работы почти каждый третий — 29% .

Большинство руководителей кооперативов (63%) отмечают пародоксальный факт, что «тянуть два воза» даже легче, чем один. Причина в том, что весомый доход от кооператива имеют не только они сами, но и рядом стоящие руководители, ИТР и рабочие. А это заставляет всю команду прибавить обороты в работе и более слаженно крутить производственный маховик.

Дополнительные доходы существенно улучшают структуру свободного времени. Все 100% кооператоров отмечают, что в их бюджете существенно возросли затраты на рыночные продукты, а также на всевозможные платные услуги, такие, как ремонт квартиры, автомобиля, строительство гаража, дачи и т. д. А это позволяет заметно улучшить структуру свободного времени и бюджета в пользу эффективного отдыха и развития личности. Такое изменение структуры потребления компенсирует некоторое абсолютное сокращение свободного времени и благотворно сказывается на работоспособности и жизненном тонусе работников, что отметили 77% кооператоров.

Другая важнейшая функция производственных кооперативов — учебно-тренинговая. Каждый кооператив, несмотря на малую численность, по кругу управленческих вопросов вполне сравним с самостоятельным предприятием. Элементов предпринимательства в труде председателя кооператива бывает даже больше, нежели у директора предприятия.

Если учесть, что кооперативов в ближайшее время может стать в десятки, а то и в сотни раз больше, чем предприятий, то школа бизнеса может оказаться весьма емкой, причем учеба будет идти без отрыва от производства. Пройти ее смогут сотни тысяч начальников цехов, отделов, руководителей служб, бригадиров, мастеров, а в отдельных случаях и рядовых способных рабочих.

СВОБОДА ДЛЯ ВЗЯТОК И «ПОДАРКОВ»?

На предприятии у руководителей структурных подразделений преобладают в основном функции диспетчирования производственных заказов, на что уходит до 50% времени, воспитательные функции (до 25%), технико-экономические вопросы занимают у линейных руководителей до 20% рабочего времени. Вместе с тем начальники цехов, руководители отделов и служб в своей повседневной деятельности совершенно не сталкиваются с проблемами материально-технического обеспечения, сбыта, рекламы, финансов, ценообразования. А это — ядро рыночных отношений.

Интервью, проводимые с начальниками цехов, отделов, мастерами и с председателями иркутских кооперативов и их заместителями, дали следущую картину:

* смогли назвать завод-изготовитель используемого оборудования 72% руководителей кооперативов и только 8% руководителей заводских подразделений;

* представляют порядок получения оборудования — соответственно 63 и 2%;

* знают поставщиков наиболее дефицитных материалов и комплектующих — 76 и 5%;

* знают технологию общения с банком — 92 и 1%;

* смогли назвать потребителей продукции 100 и 13%;

* знают технологию заключения договоров и сбыта продукции — 96 и 4%;

* представляют технологию ценообразования — 87 и 4%.

Грамотным и предприимчивым руководителям, прошедшим кооперативную школу, вскоре будут по плечу должности директоров самостоятельных фирм, образованных на базе одного или нескольких цехов и технико-технологических, ремонтных, снабженческо-сбытовых, финансовых и прочих служб предприятия. Такие фирмы с трудом, но все же пробивают дорогу в ПО «Иркутсктяжмаш», «Одесхолодмаш» и на многих других предприятиях страны.

Как считают заводские руководители, более активному становлению таких фирм препятствуют две основных причины. 69% отметили отсутствие опыта и знаний, необходимых для управления фирмами. Вторая причина (ее назвали 63% опрошенных) — нежелание дирекций делиться сосредоточенной у них властью.

Директора предприятий, так же, как и их коллеги на селе, во многих случаях борются за экономическую свободу только для своего уровня управления. Чем тверже и настойчивей руководитель в борьбе с «верхом», тем менее охотно, по моим наблюдениям, он делегирует свою власть «вниз» — руководителям среднего звена. Не случайно у авторитарных директоров с большим стажем работы кооперативы и самостоятельные фирмы со своим расчетным счетом создаются крайне редко.

На предприятиях нашей страны сосредоточен самый большой в мире и самый незагруженный станочный парк, многомиллиардные сверхнормативные запасы материальных ценностей и рабочая сила, используемая во многих случаях не более, чем на 70%. Поэтому лозунг «Каждому цеху кооператив, а работнику дополнительный доход!», думается, вполне приемлем для практической работы.

Рассмотрим следующий аргумент противников внутрипроизводственных кооперативов. Он сводится к тому, что кооперативы способствуют росту хищений и взяток. Действительно, развитие кооперативов при отсутствии оптовой торговли средствами производства стимулирует две противоположные тенденции в области хищений социалистической собственности. Так, 32% опрошенных отметили, что с созданием кооперативов резко сократились хищения сырья, энергии, материалов и т. д., которые раньше шли на выполнение «левых» заказов. В то же время на резкий рост хищений указали 38% опрошенных.

Более углубленное изучение причин и масштабов противоправных действий проводилось автором как в ходе включенного наблюдения за деятельностью снабженцев и сбытовиков, так и в доверительных беседах с руководителями кооперативов и арендных коллективов при их консультировании.

По мнению целого ряда кооператоров, вырисовывается следующая небезынтересная картина: в 22% случаев материалы, инструмент, оборудование приходится покупать за наличные деньги, так как невозможно официально приобрести их даже за взятки. В качестве продавцов выступают, как правило, рабочие (61%) и служащие (39%) госпредприятий и учереждений. Конечно, торговля за наличные государственным имуществом имела место и раньше, активно подпитывая многомиллиардную теневую экономику. Но нельзя отрицать, что развитие кооперативов при неразвитой оптовой торговле придало новый импульс хищениям, резко повысив спрос на средства производства.

«Подарками» сопровождается примерно три четверти случаев добычи внефондовых материалов, комплектующих, оборудования. В остальных случаях осуществляется взаимовыгодный обмен. Несмотря на пустой рынок, не меньше «неформальных» операций и при сбыте продукции. От торговых организаций-магазинов, оптовых баз зависит уровень договорных цен на принимаемую от кооперативов продукцию и условия взаиморасчетов.

Для сохранения уровня спроса и высоких договорных цен торгующая организация может отказаться от закупа аналогичного товара в других регионах. Торгующая организация выбирает и формы расчета. Он может производиться единовременным актом при получении документа

об отгрузке продукции, а может по мере ее реализации. Во втором случае деньги кооператива омертвляются на весьма продолжительный срок. В широких пределах — от 10 до 25% — колеблется также и размер торговой скидки. И в этой сфере взаимоотношений, так же как и в снабжении, 72% опрошенных отметили, что время от времени прибегают к подаркам и другим формам противозаконного поощрения.

Весьма примечательно, что более 90% из прибегающих к подобным формам поощрения считают это вполне естественным и отмечают, что зарплата коммерсантов в кооперативе установлена с учетом этой статьи расходов. И в самом деле, анализ, проведенный в ряде кооперативов, свидетельствует, что средняя зарплата сбытовиков и снабженцев на 50—80% выше, чем у занятых в кооперативах производственников.

Для борьбы с этим явлением следует создать механизм легального стимулирования работников снабженческо-сбытовых, торговых организаций и служб предприятий за дополнительные услуги, оказываемые кооперативам и другим «внефондовым» потребителям и поставщикам продукции. Поставить кооперативы в равные или даже льготные условия материально-технического обеспечения в сравнении с госсектором.

НАШИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ В КОЛЫБЕЛИ

Итак, кооперативы на промышленном предприятии могут помочь в решении следующих задач:

* резко повысить уровень материального стимулирования труда руководителей и благосостояние работников предприятия;

* заметно сократить текучесть кадров;

* дополнительно стимулировать выполнение работ, и по госзаказу тоже;

* накопить дополнительные средства для социального развития коллектива и обновления производственной базы;

* дать руководителям кооперативов навыки снабженческо-сбытовой, финансовой деятельности и другие элементы предпринимательской культуры;

* подготовить почву для создания малых фирм на базе нынешних предприятий-гигантов;

* формировать горизонтальные взаимовыгодные связи и прочие элементы рыночной экономики;

* резко повысить выпуск товаров народного потребления, инструмента, средств малой механизации и автоматизации.

Вместе с тем развитие внутрипроизводственных кооперативов — это все-таки временная мера, необходимая в период перехода к рыночной экономике. В дальнейшем при формировании многочисленных малых, арендных, акционерных, коллективных и других видов предприятий потребности в производственных кооперативах не будет, как нет ее сегодня и в странах с развитой рыночной экономикой.

Одно из главных отличий кооперативного движения в нашей стране, по сравнению с мировой практикой, — резкий крен в сторону промышленного производства. В этой сфере у нас занято на начало 1990 г. около 80% кооперативов. В сфере производства развитых стран действует всего 6% кооперативов и занято порядка 1% общей численности кооператоров.

Международных критериев отнесения того или иного коллектива к кооперативам несколько:

* паевое образование капитала членами кооператива (паевые взносы);

* получение на свои паи накоплений, не превышающих величину банковского ссудного процента;

* равное или по труду распределение остального дохода;

* равное участие каждого члена кооператива в управлении, независимо от роли в кооперативе и размера внесенного пая (один человек — один голос). (Зарубежные кооперативы не следует путать с акционерными фирмами, где права в управлении определяются размерами пая, т.е. величиной пакета акций.);

* отсутствие наемных рабочих, договорников в основных видах деятельности.

Этим критериям наши производственные кооперативы в подавляющем большинстве не только не соответствуют, но и почти полностью противоположны международному (как правило, «капиталистическому») опыту. Почему? Назовем ряд причин.

1. Авторитарный стиль управления при формальной роли общего собрания.

2. Резкая дифференциация доходов.

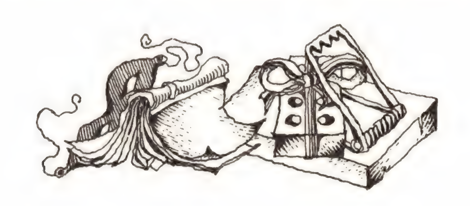
3. Широкое использование наёмного труда договорников.

4. Низкая управленческая активность основной массы членов кооперативов, многие из которых, увольняясь из кооператива, даже не знают, что могут претендовать на свою долю, вложенную кооперативом в средства производства.

5. Использование арендованных средств производства. Этим признакам за рубежом соответствуют в основном частные фирмы, совладельцами которых могут выступать несколько предпринимателей. Главная отличительная особенность частных предприятий в том, что на них владеют и распоряжаются собственностью один или несколько совладельцев. Таким образом, пока в обществе идут дискуссии о том, быть частной собственности или нет, многие ее признаки неофициально вовсю присутствуют в кооперативном движении. Наши кооперативы несут в себе черты частных, арендных и коллективных малых фирм Запада.

Но в то же время юридическое право каждого кооператора участвовать на равных в распоряжении собственностью у нас в стране фактически «висит в воздухе». Как и накопление основного капитала, сокращение и переквалификация работников, без чего немыслимо развитие современного производства. Но коллективный интерес всегда направлен на максимизацию текущего потребления в ущерб накоплению. Этот интерес тем весомее, чем ниже уровень жизни. Невыгоден часто с точки зрения коллектива и технический прогресс, особенно если он ведет к сокращению рабочих мест или серьезной переквалификации, которая под силу далеко не каждому.

Но, несмотря на естественную «накипь», производственные кооперативы выполняют незаменимую роль своеобразной колыбели возрождающегося предпринимательства, которое лежит в основе процветания мировой экономики.



И В КООПЕРАТИВАХ БЫВАЮТ ЗАБАСТОВКИ

Б. М. ПОЛЯКОВ,
ВНИИ советского государственного строительства и законодательства,
Макеевка, Украина

ИНДИВИДУАЛЫ, РАБОТАЮЩИЕ В КООПЕРАТИВАХ, ПОЛУЧАЮТ ТОЛЬКО ЗАРПЛАТУ. ОНИ НАИБОЛЕЕ УЩЕМЛЕНЫ В ПРАВАХ ПРИ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ И ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ, ДАЖЕ ПО СРАВНЕНИЮ С «ТРУДОВИКАМИ» (ЛИЦА, РАБОТАЮЩИЕ ПО ТРУДОВОМУ ДОГОВОРУ). ТАКОЕ НЕРАВНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВЫТЕКАЕТ НЕ ИЗ ЗАКОНА О КООПЕРАЦИИ В СССР, А ИЗ ПРАКТИКИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ.

ЭКСПЛУАТАТОРА НАЙТИ НЕТРУДНО

Труд индивидуалов широко применяется во многих кооперативах. Он более выгоден по сравнению с трудом наемных работников. Во-первых, за индивидуалов не уплачиваются взносы на государственное социальное страхование, во-вторых, они не попадают под ограничения соотношения числа членов кооператива и наемных работников, в-третьих, экономят средства, направленные на охрану труда, в-четвертых, не пользуются фондом соцкультбыта, в-пятых, кооператоры имеют абсолютное право на прибавочный продукт, созданный индивидуалами.

Последние заняты обслуживанием оборудования, разработкой технологий, строительством и ремонтом помещений, предварительными технологическими операциями при выпуске продукции. Члены кооператива в основном выполняют управленческие функции, оставляя «черновую» работу наемным работникам и индивидуалам. Установление окладов «управленцам» — тоже право членов кооператива. Нельзя забывать, что труд управленца сложнее и квалифицированнее. Он должен оплачиваться выше труда низкоквалифицированного. И все же не до такой степени, как было в кооперативе «Комплекс» (Таллинн), когда по итогам года восемь членов кооператива получили 300 тыс. руб., а 800 наемных работников — по 150—170 руб. в месяц.

Законодатель делегировал членам кооператива право на прибавочный продукт, создаваемый «трудовиками» и индивидуалами. Несомненно, кооператоры оплачивают труд договорников несколько ниже, чем они действительно зарабатывают. Эксплуатация ли это? Нельзя полностью согласиться с тезисом Р. Лившица, что экономическая сущность эксплуатации — в изъятии у работника созданного им прибавочного продукта и невозвращении его работнику (Советское государство и право 7.90).

Ведь расходы на управление, налоги, взносы на социальное страхование, фонд соцкультбыта покрываются за счет прибавочного продукта. Совсем другое дело, и это немаловажно, когда прибавочный продукт чрезмерно отчуждается, намного превышая объективный размер. Но какой? Как его определить? К сожалению, механизм нормального отчуждения прибавочного продукта ни законодатель, ни практика еще не выработали.

Прибавочный продукт присваивают непосредственно члены производственного кооператива, а в государственном секторе — опосредованно: через фонды общественного потребления, налоговую систему, различные отчисления и т. д. В кооперативе можно заранее определить «эксплуататора», а в госсекторе этого сделать нельзя, поскольку там действует обезличенная эксплуатация.

Через налоги изымается прибавочный продукт и у кооператоров, который отличается от «нормального», поскольку часть его идет как дополнительные деньги для содержания аппарата управления Советов народных депутатов всех уровней.

ЗАПРЕТИТЬ ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ ТРУДНО

Чтобы предотвратить в кооперативе частное предпринимательство, законодательно введены ограничения на соотношение количеств наемных работников и членов кооператива (ст. 40 Закона о кооперации). Соотношение определяет исполком местного Совета с учетом общественной потребности и вида деятельности кооператива. И определять вроде бы должен каждому кооперативу в отдельности. Но на практике совсем иная картина.

Так, в Днепропетровске кооперативы общественного питания, по выработке кондитерских и хлебобулочных изделий могут иметь наемных работников до 30% от общей

численности кооператива, для всех остальных производственных кооперативов — до 20%. Аналогичные цифры и в Донецкой области.

В случае нарушения такого соотношения исполком вправе предупредить кооператив и потребовать устранить нарушение в течение определенного срока. Если кооператив проигнорирует это требование, то исполком может ликвидировать его за грубое нарушение законодательства (ст. 15 Закона о кооперации).

Как же работает норма-ограничение на практике?

Предположим, что исполком установил кооперативу соотношение 3 : 1 (на трех членов кооператива должен приходиться один наемный работник). В начальной стадии развития кооператива такое соотношение не имеет никакого значения, поскольку члены кооператива лично трудятся или прибегают к помощи сторонних организаций.

Но когда отремонтировано помещение, установлено оборудование, заключены договоры на поставку сырья и материалов и они начали поступать, кооператив начинает привлекать наемных рабочих. И вот здесь начинает срабатывать норма-ограничение. Но эффект от действия такой нормы непродолжителен и скоротечен. Встретив на своем пути преграду, кооператоры, словно ручей, «обходят» ее.

Одни вносят изменения в устав, указывая, что членом кооператива может быть лицо, проработавшее по трудовому договору не менее года. Нечто похожее на испытательный срок. Другие кооперативы устанавливают большие размеры вступительного паевого взноса. Третьи увеличивают число своих членов за счет родственников, подставных лиц, «подснежников». Четвертые, привлекая наемных работников, не оформляют их надлежащим образом, производят оплату без включения в платежную ведомость. Пятые вообще игнорируют все ограничения, объясняя тем, что наемные работники не желают вступать в члены кооператива.

Анализируя ст.12 и 40 Закона о кооперации, приходишь к выводу, что мы обязываем гражданина становиться членом кооператива. А если он не желает им быть? Членство влечет и негативные последствия, например имущественную ответственность по долгам кооператива.

Кроме того, при определении среднесписочной численности работников кооператива следует руководствоваться Инструкцией по статистике численности и заработной

платы рабочих и служащих, утвержденной Госкомстатом по согласованию с Госкомтрудом, Госпланом, Минфином, Госбанком и ВЦСПС 17.09.87 г. (№ 17-10-0370). Используя труд совместителей, можно не выходить за пределы установленного ограничения. Например, три члена кооператива отработали в месяц 457 часов, а наемные работники должны отработать не более 152, чтобы не выходить за пределы соотношения 3:1.

Когда в кооперативе хорошо организован труд, то за 2—3 часа интенсивной работы можно произвести столько продукции, сколько не сделаешь и за все восемь. Так, швеи кооператива «Силуэт» (Алма-Ата) при трехчасовой смене получали от 250 до 1300 руб. в месяц, а председатель — 2 тыс.

Нужно ли ограничивать число наемных работников? Обходные пути говорят о неэффективности запретов. Любые попытки запретить наемный труд или ограничить его размеры заранее обречены на провал. Эти запреты не стыкуются со ст. 6 Закона о собственности, где гражданину принадлежит исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду.

Чтобы исключить эксплуатацию человека человеком, следует закрепить за собственником рабочей силы минимум правовых гарантий: минимальную заработную плату, максимальную рабочую неделю, определенную продолжительность ежегодного оплачиваемого отпуска и т. д. Эти гарантии должны учитываться как гражданином при найме, так и собственником предприятия при заключении и исполнении трудового договора.

ВСЕГО ОДИН ИНСТРУМЕНТ — В РУКАХ

Разногласия в оплате труда между членами кооператива и наемными работниками иногда перерастают в трудовые конфликты. Это вполне закономерно. Часто на практике возникают такие ситуации, когда в одной бригаде трудятся член кооператива и наемный работник, выполняют одну и ту же работу, по одной и той же специальности и квалификации, одну и ту же норму труда, а зарплату получают почему-то существенно разную. Зарплата горняков — наемных работников кооперативной шахты «Угольщик» (Макеевка) — составила за месяц всего 150 руб., а членов кооператива, занимающих должности в управлен-

ческом аппарате — в 3—4 раза больше. Это обстоятельство вынудило наемных работников выйти на забастовку.

А. Левин предлагает для достижения социальной справедливости оплачивать труд наемных работников на тех же основаниях, что и труд членов кооператива (Советские профсоюзы 11. 89). Это не совсем верно. Повышенная оплата труда членов кооператива по сравнению с наемными работниками включает плату за «риск», вознаграждение за денежный взнос и за предприимчивость. Члены кооператива несут ответственность по долгам кооператива.

С другой стороны, наемные работники, зачастую не считаясь с обязательствами трудового договора, преждевременно прерывают трудовые отношения, нередко наносят тем самым ущерб кооперативам. Так, в ремонтно-строительном кооперативе «Труд» (Макеевка) бригада работников бросила строительство объекта и в полном составе перешла трудиться в другой кооператив. В то же время кооператив «Труд» из-за несвоевременного окончания строительства понес имущественную ответственность перед заказчиком по договору подряда.

Что нужно сделать, чтобы не возникали трудовые конфликты в кооперативах? Первым шагом к достижению социальной справедливости наемных работников, повышению их ответственности по трудовым договорам явилось бы закрепление в ст. 14 Закона о кооперации нормы о заключении коллективного договора между работающими по трудовому договору и кооперативом. Наемные работники, обладая правом совещательного голоса (ст. 14 Закона о кооперации), фактически лишены возможности участвовать в управлении кооперативом и, следовательно, могут повлиять на кооператив только при заключении коллективного договора. С другой стороны, все локальные нормативные акты, регулирующие трудовые отношения в кооперативе, принимаются только лишь его членами.

Таким образом, заложенное в Законе противоречие между кооператорами и наемными работниками можно разрешить только одним инструментом — коллективным договором. Между представителем наемных работников (профсоюзом, стачечным комитетом, советом, иным избранным органом либо самими работниками), с одной стороны, и кооперативом — с другой.

В коллективном договоре могут быть затронуты вопросы: равенство в оплате труда членов кооператива и наем-

ных работников, право последних на участие в распределении прибыли по итогам года, минимальная гарантированная зарплата, охрана труда, быта, предоставление льгот и преимуществ передовикам производства. Справедливым будет и включение в колдоговор Положения об условиях вступления наемных работников в члены кооператива.

Наряду с материальными, на мой взгляд, будут иметь место требования об участии работников в управлении кооперативом, учет их мнения при утверждении локальных нормативных актов в кооперативе, прием и увольнение не только новых работников, но и даже членов кооператива.

Колдоговор, разумеется, будет предусматривать взаимную ответственность сторон в виде штрафов, ограничений или иных санкций. Разрешение разногласий, которые, безусловно, будут возникать при заключении и изменении колдоговора, целесообразно передать народным судам, в которых более, чем где-либо, соблюдается процессуальная демократичность.

* *

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ РЫНОК

То, что сегодня происходит в стране, никак нельзя назвать перестройкой. Это — разброд и шатание, а точнее, бедлам. На всех уровнях идет борьба за власть. Левые, правые, центристы, демократы, партократы, анархисты, Советы стараются урвать кусочек власти. А экономика разваливается и разваливается. Цены растут. Жизнь ухудшается, народ начинает все больше и больше злиться. Экономика стала «золушкой» для нашей страны — чумазой и замызганной.

Мы пять лет устраиваем хоровод вокруг нашего дома, пытаясь его получше спроектировать. «Жильцы» начали уже потихоньку разбегаться. И какую бы мы новую власть ни приобрели, тактически — любая власть придет к практическому и здравому смыслу.

Как начать строить новый дом?

Петр Первый решил перестроить Россию. Он столкнулся с консервативным аппаратом управления в лице бояр. Перед Петром стояла задача: либо вырезать под корень все боярство, либо, оставив их доживать своей жизнью, построить новую структуру на новом месте. Что он сде-

лал? Он не тронул старый дом (Москву) и построил новый — Петербург, и его тактика увенчалась успехом.

То же сделал и В. И. Ленин. Когда он понял, что старая структура управления, находящаяся в Петрограде, не в состоянии реализовать, да и будет просто мешать его планам, он переехал в Москву.

Правительство встало на путь радикальных реформ, т. е. разрушает старый дом. Что из этого будет? Ничего хорошего: негде будет жить и скорее всего некому строить новый дом. В этот момент нашу экономику левые, правые и прочие дергают за подол, каждый тащит к себе, в свой лагерь. И превратилась наша «золушка»—экономика не в здоровую русскую бабу, способную рожать богатырей, а в злющую и некрасивую проститутку.

Выход прост. Надо не трогать старый дом. Со всеми его этажами и законами. И разрешить существующим ныне предприятиям и структурам организовывать свободные межхозяйственные объединения, союзы, концерны, ассоциации.

Вся продукция, выпускаемая ассоциациями, является исключительно рыночной продукцией, продаваемой изготовителем по любым ценам. Конечно, ассоциации вначале будут паразитировать на государственных предприятиях и структурах. Но и кооперативы сегодня паразитируют на государственной основе. И шелкопряд паразитирует на тутовнике. Нам в голову не приходит, что шелк — продукт паразитизма.

Ассоциации начнут конкурировать с государственным сектором. Мы пытаемся разрабатывать антимонопольные законы. Ассоциация, или союз предприятий, сама по себе является инструментом демонополизации. Внутри ассоциации предусматриваются любые формы собственности. В Твери создана в «чистом» виде новая ассоциация «Русь». Это вневедомственная структура, в состав которой входят ведомственные институты, заводы и организации. В одном из вошедших в нее институтов одновременно с созданием обычного ведомственного отдела был создан отдел ассоциации. За год существования вневедомственный отдел дал отдачу ровно в 30 раз больше своего штатного коллеги, и вся его продукция пошла на рынок.

При создании ассоциации ни одна из государственных структур не пострадала. Отдел в этом году выдает объем продукции, равный продукции института, просуществовавшего в обычной структуре 60 с лишним лет.

Все процессы экономических преобразований, введение рыночных отношений, частная собственность, акции, расслоение населения на имущих и неимущих должны быть реализованы в новых свободных структурах, ассоциациях, концернах, межхозяйственных объединениях и т. д. Малоимущие слои населения будут социально защищены государственным сектором. Таким образом правительство могло бы «заморозить» мощности всего народного хозяйства по факту, скажем, на 01.01.91 г. и без всякого роста сверстать пятилетку. Весь прирост продукции дадут

межхозяйственные объединения, концерны, ассоциации. Любые существующие структуры смогут выходить на рынок через ассоциации, которые будут прилавком или окном на рынок.

Такой механизм практически пригоден для всего народного хозяйства. Скажем, по «замороженным» планам (госзаказ) завод должен каждый год выпускать сто единиц продукции. Под это государство обеспечивает его ресурсами и «замораживает» цены. Завод, вступая в союз с поставщиками, создает ассоциацию. Каждую единицу дополнительной продукции продает на рынке кому хочет и за любые деньги.

Такой же принцип подходит к армии, милиции, народному образованию. Руководствуясь здравым смыслом, мы и сможем построить новый дом, и на это будет затрачено не более двух-трех лет. При создании внегосударственной ассоциации становится понятным и ясным путь самоуправления региона, области, республики. Таким путем — через ассоциации — произойдет процесс разгосударствления собственности.

П. А. ВЯЗОВЧЕНКО,
генеральный директор ассоциации «Русь»,
Тверь

ПРОДЛИМ СПИСОК ВОПРОСОВ

В пригородных хозяйствах и коллективах садоводов г. Фрунзе и г. Кара-Балты ежегодно гибнет от 30 до 50% урожая овощей и фруктов. Мощности консервных заводов не увеличиваются, современные овощехранилища не строятся, тары для перевозки и складирования овощей нет. Хотелось бы получить от ученых и специалистов ответы на следующие вопросы.

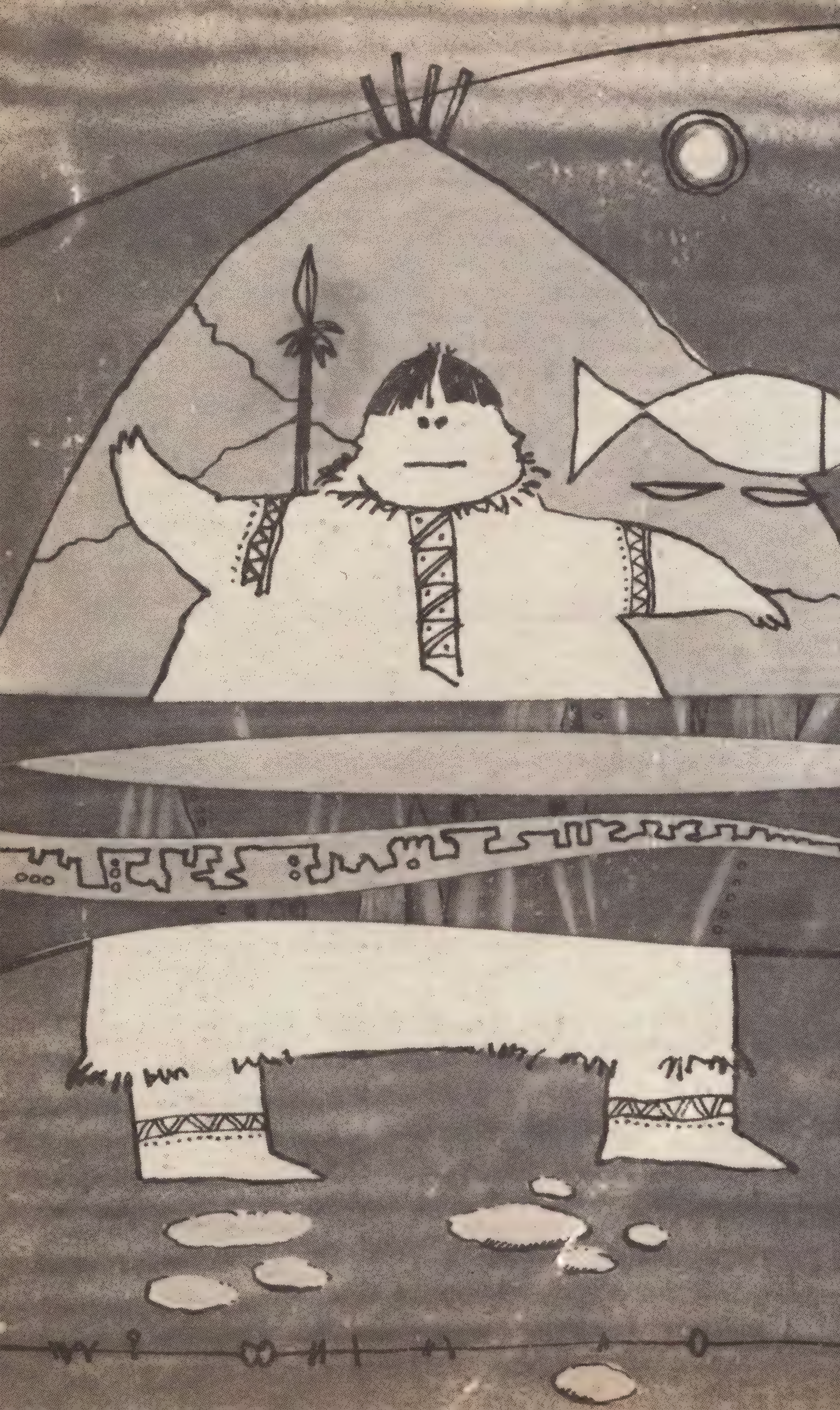
Кто обязан помочь участникам коллективного садоводства и огородничества в реализации излишков овощей и фруктов, в предоставлении для этой цели тары, транспорта, обеспечении своевременной оплаты за сданные продукты?

Кто должен организовывать загрузку дарами природы пустых вагонов, направляемых в индустриальные центры из южных республик?

Кто организует продажу комбикормов для животных и домашних птиц имеющим личные приусадебные хозяйства?

Какую ответственность несет Сбербанк за задержку выдачи, либо выдачу неполных денежных сумм?

С.З.ДОМБРОВСКИЙ,
Фрунзе, Киргизия



СЕВЕР БЫЛ РЕСУРСНОЙ ОСНОВОЙ И ЗЕРКАЛОМ ЗАТРАТНОЙ ЭКОНОМИКИ. ЕГО «ОСВОЕНИЕ» ПОРОДИЛО МНОГОЧИСЛЕННЫЕ И СЛОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ. ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ СТАТЬИ ОБСУЖДАЮТ НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ.

ПРОТИВОРЕЧИВОЕ ХОЗЯЙСТВО СЕВЕРА

А. М. ПОЗДНЯКОВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

Север занимает более половины территории СССР, но на его долю приходится только 6% производства валового общественного продукта СССР, 3,5% численности занятых в материальном производстве страны и 8% стоимости основных производственных фондов. На Севере добывается 70% нефти и газа и около половины древесины. Медь, никель и олово Севера определяют развитие цветной металлургии. Север дает подавляющую часть алмазов, основную долю сырья для фосфорных удобрений (60%), примерно 10% электроэнергии.

На Севере сосредоточены основные разведанные запасы нефти, газа, цветных и благородных металлов, алмазов, отдельных видов минеральных удобрений, строительных материалов. Огромен потенциал Севера в запасах леса, рыбы, угля, пресной воды, источников электроэнергии, других видов ресурсов.

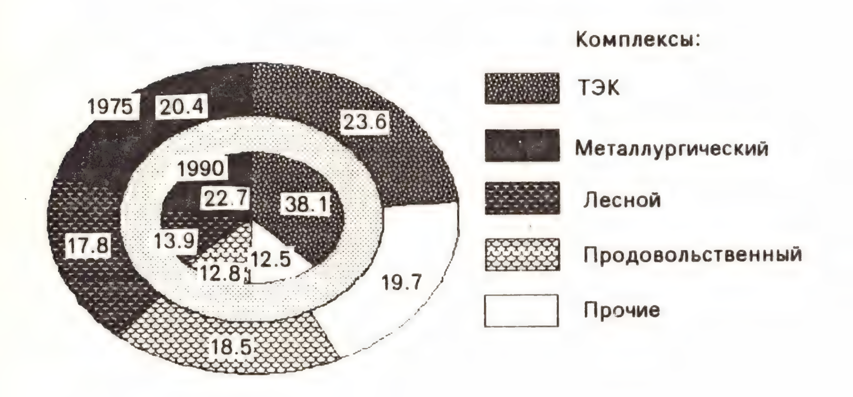
Эффективное освоение ресурсов Севера сегодня невозможно без решения проблем инфраструктурного обеспечения, социального развития, рационального природопользования,управления.

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ во многом определяет уровень развития производительных сил. Причина большинства трудностей — ненадежные и дорогостоящие в эксплуатации транспортные коммуникации. От них зависят и уровень извлечения полезных ископаемых, степень загрязнения окружающей среды, эффективность материально-технического снабжения и др. Например, из-за отсутствия железной дороги на Норильск уровень утилизации серы на комбинате всего 45—48%. Выбросы серы могли бы быть вдвое уменьшены при использовании технологии с замкнутым циклом. Но в этом случае вырабатывается серная кислота, объемы которой в четыре раза

больше выбросов серы. Водным транспортом невозможно вывезти кислоту в таких объемах. В результате большая часть содержащейся в руде серы выбрасывается в атмосферу: примерно 1 млн т ежегодно.

Сырье и материалы, продовольствие, машины, оборудование и запасные части завозятся на Север без системы и согласований между поставщиками и потребителями. В результате неизбежны неоднократные перевалки, встречные перевозки, затоваривание на базах, значительное превышение нормативов складских запасов. Это резко

Отраслевая структура валовой продукции промышленности Севера



удорожает производство на Севере, доля транспортных затрат в себестоимости продукции которого в 4—6 раз выше средней по стране.

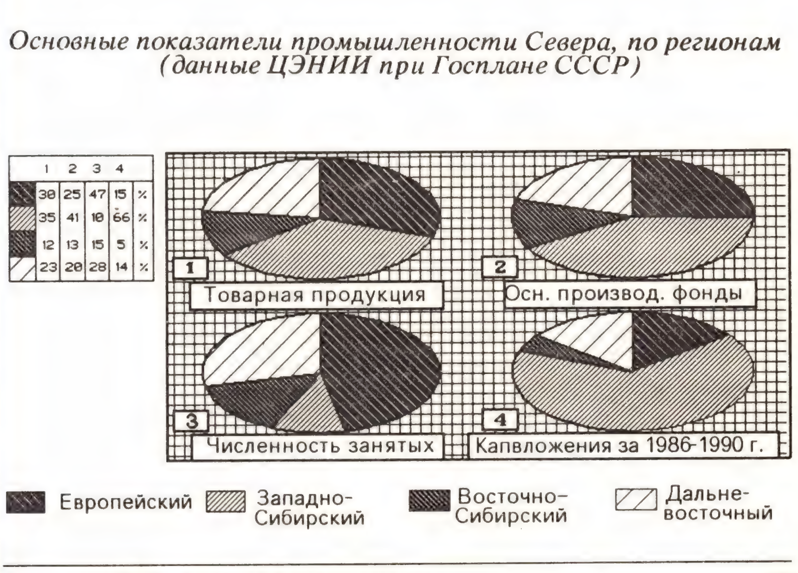
Радикальное снижение транспортных затрат возможно лишь при создании опорной транспортной сети, основу которой составляют магистральные железные дороги. На европейском Севере такая основа уже создана. Для ее завершения необходимо сооружение железнодорожных выходов на Урал и побережье Баренцева моря. А главные железные дороги опорной сети азиатского Севера предстоит еще создавать. В ближайшие 10—15 лет целесооб-

разно проработать или начать строительство Северо-Сибирской, Полярной и Северо-Восточной магистралей.

Первая соединит БАМ через Лесосибирск, Нижневартовск и Сургут с европейской частью страны. Кроме освоения новых районов, она существенно разгрузит Транссиб и повысит отдачу БАМа. Полярная дорога свяжет Норильск с Салехардом. Строительство Северо-Восточной целесообразно вести в два этапа — сначала обеспечить железнодорожный выход с БАМа на Якутск, а затем соединить Якутск с Магаданом.

Освоение Севера приобрело во многих местах интенсивный характер, однако строительные материалы в зону по-прежнему завозятся со всех концов страны, как в конце 20-х и начале 30-х годов. К тому же нацеленность строителей на первоочередное решение производственных задач ведет к концентрации строительных мощностей, а это при отсутствии опорных транспортных сетей разрушает природу. Из-за высоких транспортных расходов и суровых природных условий стоимость строительства на Севере в 2—3, а в отдельных районах в 4—6 раз выше среднеотраслевой. Необходимы надежные межрегиональные поставки строительных материалов, размещение мощностей стройиндустрии в близлежащих к осваиваемым

Основные показатели промышленности Севера, по регионам (данные ЦЭНИИ при Госплане СССР)



	1	2	3	4	
Европейский	30	25	47	15	%
Западно-Сибирский	35	41	10	66	%
Восточно-Сибирский	12	13	15	5	%
Дальневосточный	23	20	28	14	%

районам зонам, создание региональных строительных отрядов.

Большинство районов Севера не включено ни в единую энергосистему страны, ни в региональные подсистемы. Развитие энергетики в них идет через создание локальных энергосистем. Пока же такие районы снабжаются электроэнергией от маломощных, дорогостоящих установок. Большой энергетический потенциал Севера — энергия рек и приливных течений — нашел отражение в Энергетической программе страны. Спроектированы серии ГЭС на Ангаре, Енисее, Лене, Колыме и других северных реках. Однако в последнее время строительство некоторых электростанций из-за неопределенности вопросов эксплуатации задержано для уточнения либо отложено на неопределенное время. Разумных альтернативных источников электроэнергии нет. В результате уже в ближайшие годы на Севере следует ожидать обострения проблем энергообеспечения.

Снабжение Севера продовольствием зависит от поставок продуктов питания извне. Продовольствие, как и строительные материалы, завозится на Север в основном ведомствами, со всех концов страны, без какой-либо системы и оценки эффективности. Чтобы надежно снабжать северян, надо создавать тыловые базы. По расчетам ИЭиОПП СО АН СССР, природный потенциал южной зоны Западной Сибири, например, достаточен для обеспечения по рациональным нормам потребностей Сибири и Дальнего Востока в продуктах питания.

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ. Из-за отставания социальной сферы освоенных территорий высока текучесть кадров, население подвержено заболеваниям, нерациональна система расселения. В итоге значительны народнохозяйственные издержки на обеспечение рабочей силой.

Чтобы разрешить противоречие между традиционным хозяйством коренных народностей Севера и современной промышленностью, на наш взгляд, надо определить оптимальные пропорции между ними при органическом вписании первого в народное хозяйство. Опыт создания в некоторых районах Севера зон, запретных для всякой промышленной деятельности, себя не оправдывает. Как только у ведомства возникает необходимость промышленного вторжения в заповедную территорию, оно себя не стесняет.

В последнее время созданы предпосылки для решения проблем северных народностей: местные органы управления получили возможность аккумулировать компенсационные средства, обсуждаются вопросы собственности на ресурсы. Повышение эффективности развития хозяйства народностей Севера зависит от полноты переработки биологических ресурсов: продуктов оленеводства (пантов, крови, других субпродуктов), звероводства, сбора дикоросов. На отдельных территориях Севера полная переработка биологических ресурсов на экспорт может быть не менее эффективной, чем добывающие отрасли промышленности.

Настораживает, что в традиционных отраслях растет доля «чужаков» — более мобильных, нацеленных на высокие заработки. Производительность труда и адаптационные возможности у них значительно выше, чем у коренных жителей, руководители хозяйств предпочитают заполнять вакантные рабочие места пришлыми, что ведет к росту безработицы среди коренных жителей.

Из-за государственной политики по кадровому укомплектованию зоны некоторые территории Севера, особенно Тюменского, перенаселены. Высокие надбавки привлекали на Север не только квалифицированных рабочих, но и низкоквалифицированных. Приезжающие вызывали свои семьи либо обзаводились ими на месте. Освоение Севера ведется во многом по аналогии с центральными районами: производственная и социально-бытовая инфраструктура осуществляется в расчете на максимальное привлечение хозяйственных объектов. Это обусловило взрывной рост трудоспособного населения, значительная часть которого оказалась незанятой. Незанятость приобрела на Севере значение, влияющее на размещение промышленности. В результате, несмотря на убыточность, получили право на размещение многие производства промышленности и стройиндустрии, продукция которых с большим эффектом могла бы выпускаться значительно южнее. Например, завод по производству ветрозащитных плит в Норильске.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ. Процессы восстановления на Севере крайне замедлены, но это в расчет не принималось. По данным ВНИИСИ, загрязненность в промышленных центрах Севера превышает ПДК в сотни раз. На севере Тюменской области добыча нефти привела к уничтожению 28 промысловых рек и 11 млн га оленьих пастбищ. Многие экономисты-экологи считают,

что некоторые районы Севера не выдержат не только дополнительной нагрузки, но и современных загрязняющих источников. Необходима экологическая экспертиза всей территории Севера для определения допустимой хозяйственной нагрузки на природу, особенно в местах сосредоточения промышленности.

Север оказывает разрушающее воздействие на здоровье пришлого населения. Один год жизни на Севере, по данным академика В. П. Казначеева, отнимает у человека до трех лет жизни. Поэтому для Севера большое значение имеет система мер по экологии человека: специальный медицинский отбор рабочей силы, создание особых условий труда и проживания, рекреационные мероприятия и др.

УПРАВЛЕНИЕ. Первопричина большинства отмеченных проблем — ведомственность в управлении. Сейчас долговременный диктат ведомств ослаблен. Усиление роли местных Советов, резкий рост самосознания коренного населения на фоне общей ситуации в стране обострили прежние проблемы и вызвали совершенно новые: материально-технического обеспечения, трудоустройства, переструктуризации хозяйства.

Первая проблема вызвана общей ситуацией в стране. Еще 3—4 года назад Северу хватало материально-технических ресурсов, а теперь с перебоями поставляется даже продовольствие. Утерян приоритет зоны в материально-техническом снабжении, в более высоких заработках, в привлечении нужных специалистов. Предприятия Севера вместе с исполкомами местных Советов вынуждены сами решать вопросы материально-технического обеспечения, изыскивать для этого средства.

Рыночные отношения приведут к свертыванию неэффективных производств. Перенаселенность обострится. Потребуется либо переселять многих людей на юг и в центр, либо содержать их на Севере на пособии по безработице, либо создавать новые рабочие места. В любом варианте потребуются значительные государственные средства и помощь в организации новых производств.

Для повышения эффективности регионального хозяйства целесообразно организовать на месте производство некоторых завозимых на Север продуктов: горюче-смазочных веществ, отдельных видов строительных материалов, литья и др.

При переходе к рыночной экономике должно быть перестроено управление внешнеэкономической деятельно-

стью. Нельзя повысить эффективность добычи природных ресурсов без современных технологий и оборудования. Централизованно скачок в технологии не получился. Отечественное машиностроение не в состоянии обеспечить хозяйство Севера требуемыми техникой и оборудованием. Теперь надежды связаны с самостоятельным выходом предприятий на мировой рынок. Это наряду с технической перевооружением позволит хотя бы частично насытить рынок региона товарами народного потребления.

ПЕРСПЕКТИВЫ ОСВОЕНИЯ РЕСУРСОВ. Если Север будет осваиваться в будущем, как и до сих пор, то уже в ближайшие 2—3 десятилетия возможно уничтожение природной среды, исчезновение коренных народностей.

Народное хозяйство еще не в состоянии отказаться от наращивания добычи ресурсов Севера, но и прежние методы освоения не годятся. Многие предприятия уже сейчас должны быть ограничены в развитии либо перепрофилированы. Но из-за значимости их продукции для народного хозяйства они продолжают функционировать и даже увеличивать производство. Наши расчеты показывают, что по отдельным группам ресурсов возможно сокращение темпов и даже объемов добычи.

Масштабы освоения Севера по разным видам ресурсов различны и будут еще больше розниться в перспективе. Многие виды северного сырья потребляются на внутреннем рынке. Для оценки уровня развития природоэксплуатирующих комплексов Севера необходимо знать объемы народнохозяйственных потребностей — заказ на разработку ресурсов зоны.

Но эти прогнозы потребности народного хозяйства в ресурсах Севера нельзя определять пролонгированием на перспективу тенденций добычи сырья в отчетном периоде. По отдельным видам ресурсов эти тенденции могут привести к удвоению добычи уже к 2000 г., что невозможно хотя бы по объемам капиталовложений.

Опыт показывает, что освоение ресурсов желательно прогнозировать на период не менее 25 лет. Надежных документов, определяющих стратегию развития экономики за пределами 2000 г., однако, нет. На 2001—2015 гг. нами были выполнены собственные расчеты в двух вариантах. Первый основывался на предположении об увеличении в 1,7 раза к 2000 г. в сравнении с 1985 г. объемов произведенного национального дохода и уве-

личении темпов его роста в период 2001—2015 гг. до 5,0—5,5% в среднем за год.

Потребности народного хозяйства в энергоресурсах на перспективу (предварительные расчеты)

Ресурс	Вариант развития	2000 г.		2015 г.	
		Всего	в т. ч. Севера	Всего	в т. ч. Севера
Нефть и газовый конденсат, млн т	1	550—570	370—390	540—570	380—400
	2	500—540	310—350	540—570	350—380
Газ, куб. м	1	1050—1100	840—900	1200—1250	990—1050
	2	780—800	550—580	1100—1150	900—950
Уголь, млн т	1	850—870	75—80	1350—1400	85—90
	2	720—740	65—70	800—850	75—80
Электроэнергия, млрд кВт	1	2300—2400	330—350	2600—2800	510—570
	2	1750—1800	240—280	2200—2400	410—460

Показанные темпы роста национального дохода максимально возможны и ограничивают область допустимых вариантов развития экономики «сверху». «Снизу» подобным ограничителем выступает предположение, что к 2000 г. производство национального дохода может быть увеличено только на 15—17 %, а в последующие годы темпы его роста будут еще меньшими (вариант 2).

Следует сделать оговорку. Альтернативы обеспечения минеральными ресурсами выбраны при предположении сохранения современных экономических отношений с зарубежными странами на перспективу. В расчеты закладывалась также гипотеза энерго- и материалосбережения.

Ведущее место в целевых установках развития производительных сил Севера принадлежит удовлетворению потребностей народного хозяйства в топливно-энергетических ресурсах. По выполненным в ИЭиОПП СО АН СССР расчетам, Север сохранит свои позиции основной топливно-энергетической базы страны и в перспективе (см. таблицу)[1].

Расчет общей потребности в прокате показал, что она может быть удовлетворена без ресурсов зоны, тем более,

1 Расчеты выполнены Н. И. Сусловым и О. В. Гороховым на модельном комплексе ОМММ—ТЭК.

что в период 2005—2010 гг. может быть достигнут перелом в динамике потребления металла[2].

По данным ИЭиОПП СО АН СССР, замедлятся темпы роста потребления отдельных цветных металлов. Высокая капиталоемкость северного производства, нерешенность экологических проблем, замена металлов искусственными материалами, выход страны в перспективе на мировые рынки ослабят значимость зоны в добыче некоторых из них. Но роль Севера в развитии цветной металлургии усилится, особенно с освоением уникальных месторождений зоны БАМа.

Неконвертируемость рубля и большая зависимость многих отраслей экономики от внешнеэкономических связей предопределяют рост потребностей страны в золоте, алмазах, редкоземельных металлах. Здесь ожидается смена традиционных технологий производства, переход, в частности, на рудную основу в добыче золота и подземную добычу алмазов. Не ослабнет роль Севера и в производстве древесины, минеральных удобрений, строительных материалов, других видов минерального сырья. В использовании морепродуктов необходима переориентация развития рыбного комплекса с промыслового на хозяйственно-промысловый с восстановлением исчезающих видов рыб.

КУДА ДЕВАТЬ ПОСЕЛКИ

Беседа с генеральным директором ПО «Северовостокзолото» В. Н. БРАЙКО, Магадан

— Валерий Николаевич, сейчас в Магаданской области решается судьба 28 поселков и поселений, расположенных возле отработанных месторождений. Что это — результат отработки локальных месторождений или влияние рыночных отношений?

— Начиная строить поселок, мы стараемся определить, сколько ему лет «жить»: десять, двадцать, тридцать, сорок. Но не всегда делаем это успешно. Кроме того, после отработки месторождения зачастую закрываем поселок, а что будет с людьми — пусть решают сами! Даем двухмесячное выходное пособие — и езжай куда хочешь. Если в поселке есть артели, прииски, карьеры, которые эффективно работают в условиях сложившихся цен, то и поселки живут.

---

2 Расчеты выполнены Л. П. Буфетовой.

— В связи с ликвидацией поселков эти месторождения будут отрабатывать старательские артели или произойдет их консервация?

— Сегодня мы вынуждены закрывать поселки и на это место призывать старательские артели, так как именно здесь решающее слово говорит рынок: экономическая целесообразность добычи золота или другого металла при том или ином способе организации производства. В этом случае влияет объем сырьевой базы, как на любом производстве.

А на зарубежном Севере (Аляска, Канада и др.) месторождения отрабатываются вахтовым методом. Человек там живет временно, и за счет этого появляется возможность повышенной оплаты его труда. Это позволяет в местах постоянного проживания создавать для семьи и для себя более комфортные условия жизни.

В СССР исторически сложилось иначе: где есть золото — там должны жить люди. Но есть и опыт старательских артелей. Большинство (90%, или 10 тыс. человек) старателей постоянно проживают за пределами области.

— Магаданская область имеет опыт ликвидации поселков...

— Имеет. За 60 лет добычи золота на Колыме многие поселки пережили неоднократную ликвидацию. Потом, в связи с коньюнктурой рынка, они восстанавливались. То же самое происходит и на Западе: поднимается цена на золото или другой металл — и возобновляются работы. Цена падает — люди уезжают с объектов.

Восстановление требует очень много средств. На моей памяти поселки Чайунского района (Южный, Поивеес, Гаргычан) в 1957—1959 гг. были ликвидированы, а в 1963—1965 гг. мы их начали восстанавливать.

Но в маленьких поселках невозможно создать человеку приемлемые условия для постоянного проживания. Ведь в каждом из них не построишь больницу, хорошее спортивное сооружение, не создашь базы для культурного отдыха...

Это наша беда, и мы сейчас это стали понимать. Поэтому за десять лет новых поселков не создаем. Малые поселки с 200—500 жителей не должны существовать. Но, к сожалению, в условиях монопольного государственного ценообразования на золото оценить — есть у поселка будущее или нет — иногда сложно.

Исходя из этих соображений, мы стараемся в первую очередь решать судьбу тех населенных пунктов, где уже совершенно нечего делать. Постепенно концентрируем все блага в местах проживания, срок существования которых определен как довольно-таки длительный, например лет тридцать. Срок достаточный для того, чтобы в этих поселках создать максимально благоприятные условия для проживания людей в наших в общем-то непростых климатических условиях.

— Как я вас понял, Валерий Николаевич, на Колыму приходит вахтовый метод.

— Да, конечно. Если бы мы пришли на Колыму сегодня, то не строили бы поселков. Но сегодня на балансе объединения 132 поселка, в кото-

рых проживает около 200 тыс. человек. Быстро решить все возникающие проблемы мы экономически не готовы. Должны находить выход в тех условиях, которые сегодня есть. Постараемся сделать это с наименьшим ущербом для людей, которые в этих поселках проживают.

— ЭКО желает вам удачи!

Материал подготовил
Э. ЦИРУЛЬНИКОВ, кор. ЭКО

МЫ С ФИНИНСПЕКТОРОМ — ЗА ЗАКОННОСТЬ!

В. И. ЦВЕТКОВ,
генеральный директор кооперативного объединения «Магаданнеруд»,
Магадан

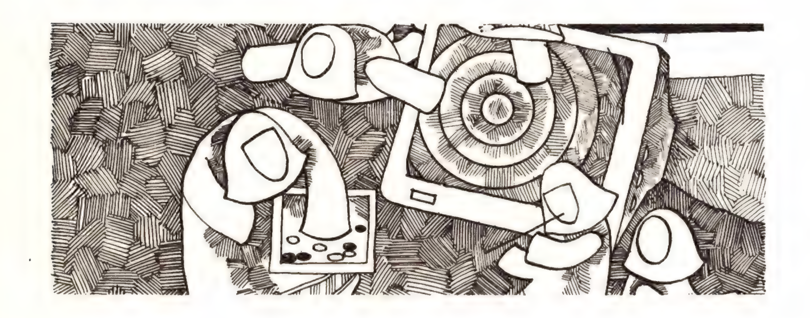
Кооператив — это, пожалуй, единственная форма хозяйствования, приспособленная к грядущим рыночным отношениям. Он не может быть ни малорентабельным, ни убыточным, потому что иначе не выживет. Может быть, поэтому в хозяйственной структуре нашей области строительные и промышленные кооперативы взяли верх над государственными предприятиями. Примеры? Пожалуйста!

Два года назад предприятие «Магаданнеруд» стало кооперативным. На момент преобразования оно имело численность в 187 человек, доход составлял 7 млн руб. Сейчас работает около 700 человек, доход — 25 млн руб. По существу, мы превратились в крупный по магаданским масштабам трест, состоящий из шести управлений. Предприятие имеет неплохие перспективы, как бы это непривычно ни звучало в сегодняшней обстановке всеобщего кризиса и развала в стране. В 1991 г. ожидаем доход 40 млн руб.

За эти годы бывшие три столпа строительного комплекса города рухнули. Наше предприятие выполняет объем работ на 15% больший, чем все объединение в эпоху расцвета.

Справедливо утверждение, что по числу экономических нелепостей на душу населения мы твердо удерживаем первое место в мире. По-прежнему проблемы в экономике пытаются решить путем запретов. Вот апробировали систему кооперации, выяснили ее преимущества, увидели,

что люди отдают предпочтение новым формам организации производства, потянулись к ним — так переводите экономическую систему на новые методы и формы хозяйствования! Промедление смерти подобно, что мы и видим сегодня: госсектор по существу развален, а кооперативы в изнурительной борьбе с бюрократами теряют время и силы. Говорят, что Магадан твердо вышел на второе место после Краснодарского края по гонениям на кооперацию. Эти гонения касаются и начислений на зарплату поясного коэффициента, и северных, и необоснованного обложения налогом... Наши контрольные финансовые органы выполняют только карательные функции, хотя я отношусь к числу немногих руководителей в Магадане, кто сам приглашает к себе фининспекторов с проверками. Нам скрывать нечего. Фининспектор — на страже закона, и я тоже — за закон. Пусть мне лучше сегодня помогут предотвратить ошибку. В 1991 г. она мне будет дороже стоить. Ошибаться мне невыгодно экономически.



СЕВЕРЯНИН — РАБОТНИК ИЛИ ЖИТЕЛЬ?

Э. ЦИРУЛЬНИКОВ,
кор. ЭКО

Многие десятилетия Магаданской области выделялись ассигнования и фонды только на развитие производительных сил. Экипировка северянина-добровольца состояла из государственных гарантий, которые предусматривали обеспечение необходимым только работника. Этот долгосрочный кредит «безразлично» относился к национальным особенностям, половой принадлежности, индивидуальным вкусам и привычкам приехавшего с материка.

Оформляя трудовой договор, мы устраиваемся на предприятие не в качестве мужчины и женщины, а работника и работницы. Северные льготы получаем «за работу на Севере». Уходим на пенсию, «отработав на Севере положенный трудовым договором срок». И называл северянин этот рабочий стаж «жизнью на Севере». Сформировался динамичный, многонациональный тип деятельного труженика. Мы предпочитали воспитывать работника и не спешили назвать его жителем, потому что он слишком много бы потреблял в экстремальной климатической среде, а это центру экономически невыгодно. Вряд ли найдутся желающие назвать северянина-труженика бездельником. Но никому не придет в голову сказать, что он хорошо живет.

Стоит спросить: «А почему нам нельзя жить по-человечески?» — как тут же получим ответ: «Получаете северные льготы за трудности работы. Жить будете на пенсии, на материке. А сюда приехали только работать».

Как соединить огонь человеческой жизни со льдом ведомственных интересов?

Мало кто знает, что центральное ведомство и Минфин строго следили, чтобы северянин не жил лучше, чем ему дозволено. Стоило центру узреть нарушение этого принципа, как тут же на голову виновников сваливались суровые запретительные санкции.

В очень трудные для жителя времена формировались традиции взаимопомощи, альтруизма, милосердия. Северный житель учился бороться с ведомственным произ-

волом. Не словом, а делом. Вопреки строго нормированной поставке выделяемых средств на строительство только промышленных объектов «находились» материалы на детские сады, школы, очаги культуры, жилье. Местные руководители всех рангов, преодолевая страх перед Уголовным кодексом, рискуя своим положением, тайно улучшали быт и культурную жизнь северян. Колыма стремилась жить по-человечески. И как только отпала забота о куске хлеба и штанах, стала остро нуждаться в духовной пище.

...На узкой прибрежной полосе между океаном мерзлоты и холодным Охотским морем образовался культурный центр. Сейчас уже никто не вспоминает, что в шестидесятые годы город Магадан в стране занимал три первых места: по количеству интеллигенции на число жителей, количеству книг на одного жителя и посещаемости кинотеатров. По преступности город имел самый низкий показатель в РСФСР.

Так что в трудовые подвиги войдут не только высокие производственные показатели. Случись кому-то создать летопись области, найдется в ней место и жителю. Только почему он должен формировать свою жизнь на противозаконной основе?..

Вот и перестройка пришла на северный двор... Интересно, учитывает ли она, что климат на Севере не стал мягче, проблемы качественно стали еще сложнее? Временный работник весомо превратился в жителя и не собирается сдавать свои позиции.

Моноотрасль необходимо преобразовать в многоликую полииндустрию... Есть несколько вариантов концепции развития области, города Магадана. Есть многоплановая перспектива межрегионального, международного сотрудничества. Так уж устроен человек: он не может жить только прошлым — он всегда стремится в будущее. Но кардинальная проблема области осталась в стороне — статус жителя области.

Вспомним, Север развивался на льготах. Они и сейчас играют немаловажную роль. Менялись правительства, а Север оставался, потому что от золота еще никто не отказывался.

...Мы бросились с центром обсуждать вопросы дотаций. Рынок, конечно, хорошо, но дотации и льготы — лучше. Они долгие годы помогали области стабильно снабжать всю страну золотом.

Только за эти общеизвестные заслуги области следует дотации оставить навечно. Скажем так: область — пенсионер союзного значения — за то, что она всем республикам поставляла свои богатства. Пусть они теперь в благодарность помогут ей пенсионом...

Конечно, северянин никогда не кормился подачками. Он, скорее всего, вырос на хронической нехватке хотя бы самого главного: никогда не был законно оформлен как житель. Этот статус есть во всех республиках и автономных областях. Под него формируются

программы развития межреспубликанских договорных отношений и даже международное сотрудничество... Везде — человек, и только на Севере — работник. Разве это не обидно?

Пусть нам дадут законом статус жителя Севера. И оставят дотацию для развития жизни жителя Магаданской области.

Необходимо восстановить суть понятия житель. Точно знать потребности каждой группы населения, детей, взрослых, пенсионеров: квадратные метры жилья и прочие социальные факторы на самом высоком союзном уровне. Можно взять для примера ту же Прибалтику... И как в свое время под роль работника формировались льготы и дотации, так сейчас эту программу задействовать под роль жителя.

Только с такой фундаментальной позиции можно стартовать в рыночную экономику северянину. Не потому ли северный патриотизм дремлет, что мы больше считаем себя работниками, чем жителями? Готовы с легкостью променять свое рабочее место на другое — в любом районе страны?

Есть горький опыт, когда, завершив строительство, многотысячные коллективы строителей расформировывались и растворялись в безвестности. Золотодобыча — уникальный практический опыт работы в условиях вечной мерзлоты. На своей территории житель может быть универсальным работником. Он рождается, формируется и зреет здесь как специалист: от рабочего и до руководителя. Уникальность жителя Магаданской области заключается еще и в том, что он в своей потенции никогда не был временщиком.

Не на пустом месте за очень короткий срок налажены зарубежные деловые связи, образовались кооперативы, смешанного типа организации, арендные предприятия. Многие другие преобразования. нашли положительный отклик в душе северянина. Он всегда человек действия. И только за одно это он заслуживает право быть жителем своей, родной области. Быть хозяином своего дома.



КОЛЫМСКИЕ ДЕБАТЫ

У Магаданской области ярко выраженная сырьевая направленность, однако масштабы и полнота использования ресурсов находятся на низком уровне: по золоту рудному и россыпному соответственно 0,6 и 13%, олову рудному и россыпному — 0,6 и 8,7%, серебру — 1,1%. Поэтому вклад области в национальный доход страны не соответствует ее минерально-сырьевой базе.

Ограниченные возможности страны по выделению дополнительных централизованных капиталовложений, ухудшение качественных характеристик новых россыпей золота, несовершенство используемых технологий переработки руд не позволяют самостоятельно увеличить масштабы добычи благородных и редких металлов. Ресурсов, остающихся у области (при полуторамиллиардной «дыре» в областном бюджете), недостаточно даже для решения социальных проблем, а их немало. Область занимает 64-е место в республике по обеспеченности жильём, 72-е по обеспечению школами и 62-е — клубными учреждениями. Из общего объёма продукции, производимой объединением Магаданрыбпром, лишь около 9% остаётся для жителей области. Магаданцы уже третий год покупают фрукты и овощи исключительно на рынке, продукты на который монопольно поставляют госторговля и потребкооперация, имеющие преимущественные права на авиатранспорт. Они зачастую закупают продукты невысокого качества, которые продают затем по завышенным ценам. В местных условиях быстро удовлетворить спрос на продукты невозможно. Отдалённость территории, суровые климатические условия, трудности с поставками комбикормов, техники, оборудования привели к тому, что каждый рубль, вкладываемый в сельское хозяйство, дает продукции только на 50 коп. Себестоимость сельскохозяйственной продукции, выращенной в Хабаровском или Приморском краях и доставленной на Колыму, на 30—40% ниже.

Поставки продуктов неритмичны. Это порождает ажиотажный спрос на некоторые виды продовольствия. В целях гарантированного обеспечения жителей города продовольственными товарами президиум горсовета принял решение временно ввести талоны на муку и животное масло.

Между тем в Магаданской области можно вылавливать столько рыбы, что только пятой части её хватит, чтобы Япония и Китай завалили Магадан овощами и фруктами. Однако в Москве, в союзном правительстве говорят магаданцам: «Делайте что хотите, вы полные хозяева. Однако золото и рыба — не ваши».

БЕЗРАБОТИЦА ПРИ ДЕФИЦИТЕ КАДРОВ

В Магаданской области при её экстремальных природно-климатических условиях образовался значительный избыток населения. Есть посёлки и даже райцентры, которые ничего не производят, а только потребляют. Содержать их слишком накладно, но именно туда уходит львиная доля дотаций. А сегодня в виде дотации на покрытие разницы межу доходами и расходами от хозрасчётной деятельности область получает от государства 1,4 млрд руб. ежегодно.

Проблема посёлков и поселений, уходящих в небытие, возникла не сразу. Разведав запасы полезных ископаемых, построив дорогу, взяв золото, «мавры» уходили. Те, кому некуда было переселиться, оставались без работы и перспектив. Уже сегодня есть список из 28 посёлков, подлежащих ликвидации.

Предлагают несколько вариантов решения этой проблемы.

Первый — создать жесткие условия, чтобы вынудить лишнего потребителя покинуть пределы территории области. Следущий вариант учитывает интересы области и Дальнего Востока в целом. В благоприятном климате Приморья и Амурской области создать посёлки для выехавших из Магаданской области, организовать выезд, выдать кредит на строительство жилья или даже оплатить выезжающим определённую сумму за счёт организации, где трудился работник, или из областного бюджета. Проживая в сельской местности, они смогли бы часть производимой сельскохозяйственной продукции поставлять северянам, оставаясь членами того же коллектива. Однако к этой идее многие относятся скептически: только в Зазеркалье может функционировать хозяйство, в котором один северянин кайлит мерзлоту с остатками золотой пыли, а другой (тоже северянин) выращивает для него коров и свиней, помидоры и картошку, живя в благодатных широтах.

Третий вариант решения должен быть экономически выгодным. На базе списанных на слом горняцких посёлков формировать новый тип занятости, скажем, артели по развитию оленеводства, коневодства, огородничества; там, где этому благоприятствуют природные условия, организовать сбор продукции из дикоросов. Для зарубежных гостей и своих граждан — туризм, рыбалку, охоту. Максимум через год бизнес окупится и принесёт чистую прибыль.

Но при любом варианте, наверно, нет смысла содержать на рублёвые дотации полумиллионное население области за счёт валютного металла, для добычи которого хватило бы нескольких тысяч нормально работающих северян-сезонников, вахтовиков-добытчиков.

КОЛЫМА ИДЕТ В МИР

С целью активного включения области в развивающуюся систему новых экономических отношений, увеличения её экономического потенциала и вкладов в союзный наци-

ональный доход, снижения дотаций территории из государственного бюджета было бы целесообразно:

1) привлечь иностранный капитал, передовую технологию и технику для разработки отдельных рудных месторождений;

2) создать в области ювелирное производство на базе частичного использования добываемого сверхпланового металла и самородков для изделий.

Деловые круги США, Японии, Австралии проявляют готовность к сотрудничеству в сфере разработки месторождений, для этого предлагается создать совместное предприятие для разработки двух крупных месторождений — Пыркакайского оловорудного и Майского золоторудного, а также использовать совместное предпринимательство для освоения рудопроявлений и забалансовых месторождений золота, серебра, олова.

Президиум магаданского областного Совета настаивает на признании Магаданской области субъектом Федерации в составе РСФСР и предоставлении ей статуса свободной экономической зоны. В её компетенцию следует передать права на:

* формирование государственного заказа на золото, серебро и цветные металлы, важнейшие биоресурсы; заключение договоров с правительством РСФСР на встречные поставки товаров и материально-технических ресурсов;

* формирование расчётных цен на добываемые в области золото, серебро, цветные металлы, биоресурсы;

* размещение любых видов отечественной и иностранной предпринимательской деятельности;

* развитие совместного предпринимательства в минерально-сырьевом комплексе;

* вывоз товара из свободной экономической зоны в другие районы и за рубеж;

* реализацию части госзаказа (не менее 20%) добываемых на территории драгоценных и цветных металлов, биоресурсов за валюту;

* предоставление банкам права на проведение валютных операций с отчислением части получаемой прибыли в валюте в местный бюджет.

Кроме того, учитывая государственную бюджетную эффективность экспорта драгметаллов, освободить на пятилетний период все предприятия сферы материального производства от участия в формировании республиканского и союзного бюджетов, направив средства, полученные от налогообложения прибыли, на покрытие дефицита областного бюджета, сохранив на этот же срок централизованный порядок финансирования социальной сферы.

Некоторые усматривают в этом желание «сохранить прежнюю власть аппарата, сосредоточив ее в руках людей, ставших депутатами. Иначе как расценить желание определять самим госзаказ и цены при всем том, что слова «рынок», «рыночная экономика», «предпринимательская деятельность» не сходят с языка.

Существует мнение, что это решение поспешно. «Не изучив проблемы, не посчитав наперед, что из себя будет представлять свободная экономическая зона, мы объявили область таковой». «Сейчас мы создали проект статуса свободной зоны и увидели, что этого мало. Нужен какой-то организационно-правовой документ, который бы регламентировал механизм создания и перехода». «Если даже статус пройдёт через Верховный Совет, необходим механизм». И здесь местная пресса приводит пример дальневосточников, которые скооперировались и за 100 000 дол. подключили к работе научно-исследовательский институт фирмы "Мицубиси", который уже, кстати, выдал заключение о целесообразности создания свободных экономических зон на советском Дальнем Востоке — для этого есть все основания и выкладки. Хотя необходимо отметить, что японцы имеют здесь свои интересы.

Чтобы зона развивалась, необходимы солидные зарубежные инвестиции. Но здесь возникает вопрос о собственности на недра, нерешённость которого отпугивает иностранных предпринимателей.

Говоря о профиле зоны, предлагается ввести приоритет горной промышленности, шире осуществлять переработку сырья, в том числе сельскохозяйственного (особенно продуктов оленеводства). Нужно прибавить сюда и туризм, для чего не бояться привлекать и иностранный капитал.

Предполагается, что в переходный период в области создастся ситуация для формирования двухсекторной экономики. Один сектор государственной собственности — это тяжёлые горные предприятия, в основном на коренных месторождениях. На россыпных предприятиях уже сегодня развиваются различные формы собственоости. Второй сектор нужно развивать в социальной сфере, где дать свободу всем формам собственности.

Понятно желание местных органов власти всё решать самим. Это наблюдается сейчас на всех уровнях, начиная с республиканских. Магаданская область требует признать себя субъектом Федерации, в то же время входящий в область Чукотский автономный округ объявляет себя автономной республикой, выходя из подчинения территории и обретая полную самостоятельность. Более того, Чукотка становится субъектом и СССР, и РСФСР.

Из чего исходят власти Чукотки: «Уголь у нас имеется, нефть на шельфе найдена, морепродуктов много, а крабы самые большие в Тихоокеанском бассейне — до 80 см в диаметре!» Большая ставка при этом делается на связи с заграницей. Итальянцы помогут насчет космической связи, уже ведутся переговоры о создании совместного предприятия по выделке оленьих шкур, есть контакты с США. Предлагается все морские порты, кроме Певека, передать в ведение Советов, создать свою авиакомпанию, в строительстве «смелее переходить на кооператив».

Сейчас же в округе много нерешенных экономических и социальных проблем, в том числе «нищенский уровень жизни населения, колониальная политика центральных ведомств, острая нехватка школ, больниц, дошкольных учреждений, отсутствие дорог».

Однако в провозглашении Чукотской автономной республики многие усматривают лишь желание получить дополнительные государственные субсидии, в том числе 4—5 млрд руб. на строительство дорог на Восточной Чукотке (дефицит бюджета округа составляет 564 млн руб.), однако при этом «ограничить аппетиты государства». Некоторые видят в этом опасность разрыва старых связей, в то время как новые же почти не обозначены. «Может начаться хаос, который приведёт к резкому спаду в экономике, и округ не только не выиграет, а ещё больше проиграет».

СЕВЕРНЕЕ КОЛЫМЫ

Похожая ситуация в Северо-Эвенском районе. Территория расположена вдоль побережья Охотского моря, в реки заходят ценные породы рыб, имеются огромные запасы лесов, где ещё не перевелись соболиные места. На территории района выпасается более 65 тысяч оленей, добывается золото. В таком богатейшем месте живут всего 8224 человека, живут по-нищенски.

Причины такого положения местным Советам видятся в неравноправном распределении этого богатства, диктате ведомств, которые ежегодно вывозят на десятки миллионов рублей продукции — рыбы, икры, мяса, пушнины, золота, леса, не вложив за десятки лет ни копейки в развитие производственной базы, обустройство социальной жизни своих предприятий. Они неоднократно обращались в облисполком с просьбой «обуздать ведомственных князей». Этим и вызвано требование об организации Северо-Эвенского района с широкими полномочиями, абсолютным правом на землю, воду, флору, фауну, полезные ископаемые, на прибрежные морские территории.

На второй сессии XXI созыва Магаданского областного Совета народных депутатов было принято решение о придании статуса национального Северо-Эвенскому району, отдельным сельским Советам Колымского региона. Что даст это решение — покажет время.

* * *

Существует много вариантов для решения проблем Магаданской области, и вряд ли разумно замыкаться на одном из них. Необходимо шире использовать чужой опыт, однако не должно быть слепого копирования или ставки только на помощь извне. Нужно сначала установить, что есть, что делается, что нужно сделать, а затем двигаться дальше.

По материалам магаданских газет подготовили
Р. АМАНОВ, А. КОЖУРБАЕВ,
корреспонденты ЭКО

ЗОЛОТОЙ ДОЖДЬ НАД «ЧЕРНОЙ ЖЕМЧУЖИНОЙ»

А. ГЕРШЕВИЧ,
кор. ЭКО

Этот город в канун своего пятнадцатилетия с первого взгляда убеждал, что заслужил свой праздник. За столь краткий срок он перевалил за сто тысяч жителей, опередив по темпам роста, благоустроенности, даже какой-то нездешней ухоженности все, что когда-либо строилось на советском Северо-Востоке. Белоснежные кварталы девятиэтажек с неожиданно удобными просторными квартирами проросли, кажется, прямо из скалистого плоскогорья, словно крепкие молочные зубы здорового ребенка.

Впрочем, о здоровье Нерюнгри разговор впереди.

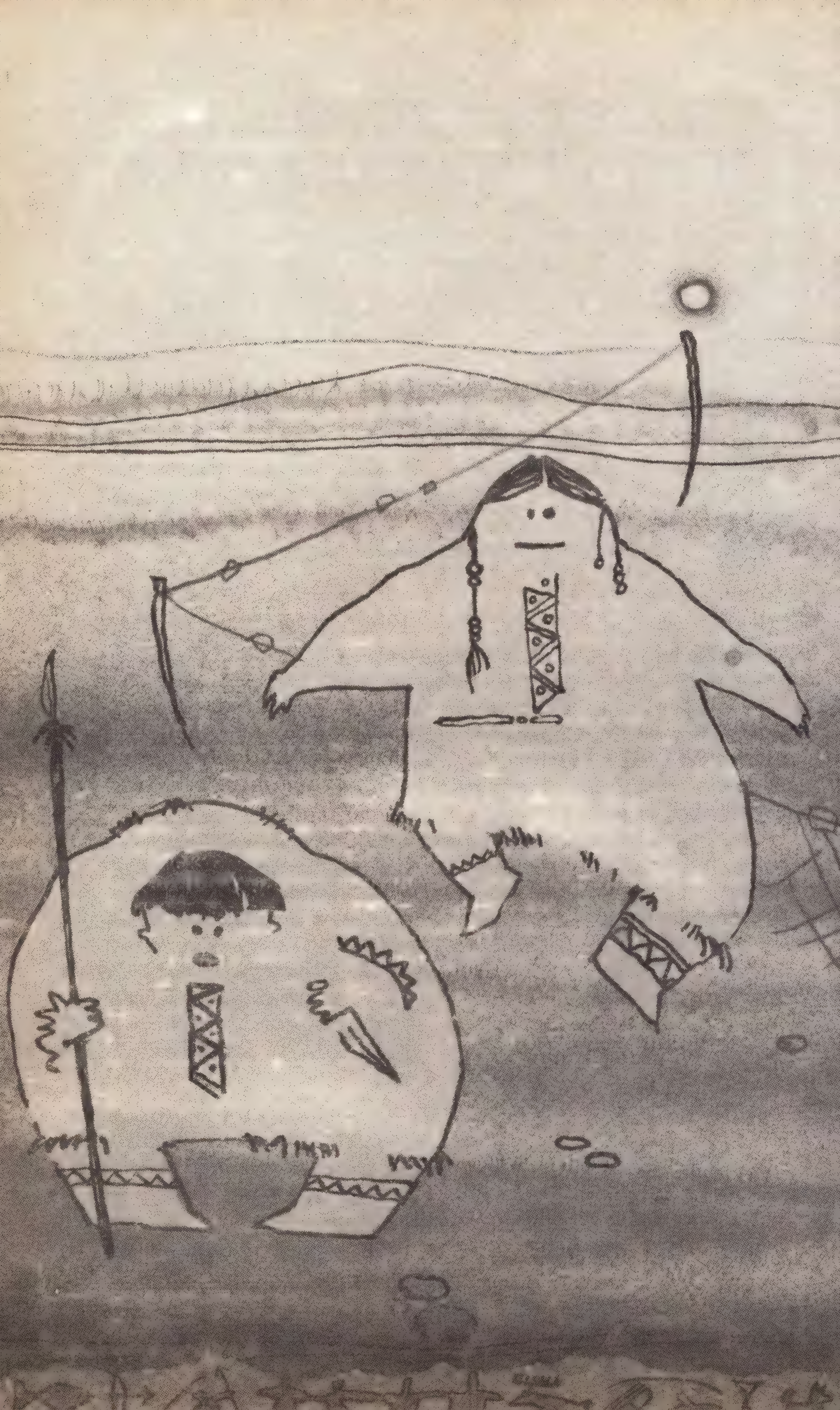
* * *

Двадцать лет назад мне посчастливилось побывать чуть раньше самых первых японских бизнесменов на берегах хрустально чистой «речки тысячи хариусов» — по-эвенски Нерюнгри. Геологи Южно-Якутской экспедиции Галина Лагздина и Ольга Трещалова еще двадцатью годами раньше открыли здесь первый угольный пласт.

В 1970 г. запасы месторождения были уже оценены в полмиллиарда тонн превосходных коксующихся углей, да еще частью в пласте 50-метровой мощности, пригодном для открытой выемки. Но что цифры, когда я видел воочию эту тускло-глянцевую отвесную, абсолютной черноты стену в обрамлении пушистого первоснежья! От одного взгляда на нее округлялись глаза у японцев, которых привозили сюда на вертолете и высаживали к подножью. Это был, что называется, товар лицом. Уже тогда Нерюнгри нарекли «черной жемчужиной» Якутии.

Нерюнгринское месторождение оказалось не простым, хотя и гигантским угольным складом. Уголь в Якутии, в общем-то, рядовая горная порода. Его здесь больше, чем во всей Америке от Аляски до Огненной земли.

Рядом с углем (говорят, ближе они лежат только в доменной печи) геологи открыли богатейшие залежи желез-



ной руды, нашли известняки для флюсов. Словом, природа позаботилась обо всем для создания уникальной базы черной металлургии. Отсюда — идея ТПК, заложенная в технико-экономическое обоснование при проектировании БАМа.

Помню, в те годы, когда слово БАМ еще произносилось почти шепотом, а изыскательские работы были засекречены, первый секретарь Алданского горкома В. И. Семин, в «епархию» которого входила и речка Нерюнгри, показал мне сувенир. То была чугунная доска — первая отливка из первой пробной плавки южноалданской руды. И на ней — барельеф «отца народов», возможно, последний в советской монументалистике. Он еще вернется, вот увидите! — с придыханием восклицал счастливый обладатель уникума. И трудно было определить, чем сильнее гордится он — рудой для будущего гиганта металлургии или орлиным профилем кремлевского горца — призрака прошлого.

Сегодняшний Нерюнгри по логике развития нашей абсурдно-плановой системы оказался в аккурат между этим прошлым и тем, столь же туманным сейчас, как и в ту пору, будущим. И тут, как поется в песне, в этом отрезке безвременья, похоже, вся его жизнь.

Разговоры о ТПК так разговорами и остались, о развитии базы черной металлургии вроде и думать забыли, а когда вспомнят, угля уже не останется. Вся энергия, вырабатываемая двумя ГРЭС, идет на внутреннее потребление — обогрев и освещение самого города Нерюнгри. Словом, ничего комплексного здесь пока, исключая комплекс расточительства и бесхозяйственности, не вырисовывается.

И хотя новый город, неплохо распланированный, построен в безлюдной прежде тайге почти без бараков и совсем без колючей проволоки, возводили его по тем же законам, гласящим: нет таких крепостей, которые не могли бы взять... известно кто. «Изнасиловав» при этом экономику, природу и здравый смысл.

Надо отдать справедливость, сами покорители крепостей теперь уже это стали понимать. Весной прошлого года, после поражения на выборах в Советы бюро Нерюнгринского горкома КПСС в полном составе подало в отставку. И горком принял ее, подведя черту под прежними методами организации, управления, воспитания — этого централизованного головотяпства со взломом природных кладовых и человеческих судеб.

Вскоре многие бывшие партийные боссы ушли в деловую сферу, не связанную с госсобственностью. Бывший секретарь по идеологии стал коммерческим директором акционерного предприятия (туризм, косметические услуги) в Москве. С другими бывшими — первым и вторым секретарями, Рагием Зималиевичем Хакимовым и Александром Антоновичем Дерябиным, мне довелось подолгу беседовать в Нерюнгри. Оба оказались удивительно симпатичными и откровенными собеседниками, оба написали весьма основательные трактаты с изложением причин эволюции своих убеждений, с разъяснением своих действий в перестроечный период.

Первый в июне 1990 г. написал автобиографическое эссе под экспрессивным заголовком: «Поступком, действием творится движение». Второй, кандидат технических наук, горняк по профессии, подготовил монографию «Диалектика развития однопартийной политической системы».

Если первый ограничился эмоциональным призывом к консолидации «людей с душой, воспламененной желанием творить новое» как выходу из нынешнего кризиса, то второй предлагал вместо жесткой диктатуры однопартийной системы создать вторую партию марксистско-ленинского характера, и пусть она в единстве и борьбе противоположностей разрешает противоречия с КПСС. И дело пойдет само собой. Вывод, признает автор, конечно, наивный с точки зрения реальной жизни, но годится якобы для решения научной задачи.

Если и дальше пытаться персонифицировать ситуацию в городе, то нельзя обойти кадровых угольщиков объединения «Якутуголь». Этот бастион союзного Минуглепрома пока еще выглядит неколебимым. Ждут терпеливо естественной смены поколений — вот уйдет на пенсию генеральный директор, за ним потихоньку потянется и большая часть «команды»... А там, дескать, можно думать и о переменах.

Технический директор — главный инженер объединения Юрий Александрович Захаров — приехал в Якутию с передового кузбасского разреза в год основания Нерюнгри. Его увлекли темпы, размах, перспективы нового предприятия. Сюда, в Южную Якутию, из столицы республики передислоцировался в 1978 г. штаб объединения. Очень скоро разрез вышел на мировой рекорд по вскрыше — 20 млн куб.м в год. В 1989 г. добыли почти 15 млн т угля, в том числе произве-

дено 5,8 млн т коксующегося концентрата. На 2 млн т превзойдена проектная мощность разреза.

— Однако,— подключается к разговору директор объединения по экономике Е. П. Колбасников, — в прошлом году снизилась фондоотдача из-за износа импортной техники. Например, из 84 180-кубовых американских самосвалов пришлось единовременно списать 34 — каждый по 1,5 млн инвалютных рублей. А всего импортного оборудования у нас в эксплуатации на 300 млн. Весь же импорт запчастей централизован, и в прошлом году вместо 15 на него выделили всего 2 млн руб.

— Конечно,— сетовали мои собеседники,— деньги у нас под ногами, стоит только расширить экспорт энергетических углей. Их готовы закупить в любом объеме в Китае, Японии, Корее. Но эти источники валюты закрыты лицензированием экспорта: практически запрещено выходить на внешний рынок, пока, дескать, не утолен энергетический голод на нашем Дальнем Востоке. Но и на внутреннем рынке, увы, не очень-то развернешься. Хотя госзаказ снижен до половины добываемого объема, практически никакой торговли директивные органы не допускают, каждый вагон топлива из Нерюнгри распределяется централизованно. А снабжение запчастями остается пропорциональным госзаказу. Прилавки магазинов ОРСа катастрофически опустошаются, общепит дышит на ладан.

Так и живут властелины нерюнгринского клада, мешая гордость со слезными просьбами к центру. Немного выручили, помогли отсрочить беду прошлогодние забастовки шахтеров страны. По правительственному постановлению № 608 впервые 20% валютной выручки от угля получили сами угольщики, 75% из этого министерство оставило объединению. Наскребли аж 30 млн инвалютных рублей. Но, увы, ни улучшить на эти деньги снабжение горняков, ни оживить торговлю импортными товарами не удалось, 90% отчислений пришлось направить на закупку запчастей. Это только-только удержаться на плаву.

А дефицит бюджета объединения в этом году составил 275 млн руб. Мне еще не могли сказать, покроют его дотацией из союзных источников или нет. Возможно, эти средства были-таки изысканы и выделены Нерюнгри. Но уголь по-прежнему добывается здесь с единственной целью — любой ценой не снижать добычу... угля.

Уже отдавая себе в этом отчет, смотрел я на панораму разреза, погруженную в миазмы угольной пыли и выхлопных газов. Зачем существует этот, почти в натуральную величину, макет Дантова ада, напоминающий еще и межзвездную черную дыру? Для чего раскопали, раскурочили взрывами и чудовищной техникой лоно земли? Своего металла в этих краях как не было, так и нет, дефицит угля стал еще острее, чем 20 лет назад.

Похоже, выиграли пока одни японцы. Они с удовольствием купили уголь на «выгодной для советской стороны компенсационной основе», отказавшись от ввоза вдвое более дорогих ипмановских углей из Америки. Теперь, говорят, уголек из Якутии покупатели подмешивают в более «постное», тоже привозное топливо, чтобы с еще большей выгодой продать в третьи страны. А что с этого имеют Якутия, Россия, сами нерюнгринцы, наконец? Темпы развития отрасли? Еще одну героическую страницу в истории освоения Севера?

По приблизительным подсчетам, нерюнгринский промузел уже обошелся в сумму 4—5 млрд руб.

Академик А. Г. Аганбегян при посещении Нерюнгри заметил: хватило бы и миллиарда.

Крупнейший (как сказали бы раньше) воротила канадского бизнеса Дени Фергюссон, ознакомившись с якутским чудом, прямо заявил: в Америке такой город строить бы не стали, да и не смогли бы. Нет у них таких денег. Просто применили бы испытанный вахтовый способ. Да и наши госплановцы, с легкостью направлявшие сюда инвестиции, ныне скребут затылки: «Вообще-то город не нужен»...

Но город с иголочки, город, влетевший в копеечку, построен. Город при объекте. Объект же открыт ради плана. А план, очевидно, — ради нашего светлого будущего?

Но вот другой вопрос: где же взяли эти 5 млрд руб. и откуда прикажете брать ежегодно на содержание этого прекрасного города 300 млн в доведенной до кризиса стране? Не исчезнувшие ли неперспективные деревни, к примеру, воплотились в этих, увы, еще менее перспективных, хотя и сверкающих кварталах, возведенных на унылом плоскогорье? И не самые ли необходимые средства для жизни и работы шахтеров недавно бастовавших старых бассейнов переливаются в освоение молодого, престижного?

И ДЕЛО НЕ В НРАВСТВЕННОСТИ

В августе прошлого года Нерюнгри с кратким визитом (спешил в Индию) посетил министр угольной промышленности СССР М. И. Щадов. Как о встрече с отцом-благодетелем с верноподданическим восторгом рассказал об итогах этого визита новый первый секретарь горкома КПСС В. П. Черноусов через газету «Индустрия Севера». Все, о чем мечтали нерюнгринцы, за что ломали копья на предвыборных митингах, сказочным образом сбывается: будут и новые 105 тыс. кв.м жилья в нынешнем году, и в полтора раза больше, чем в прошлом, дошкольных учреждений, и стоквартирный дом для учителей и медиков.

— Перспективы добрые, — торжествует секретарь, резюмируя итоги встречи с высоким гостем. — Я считаю, что Минуглепром свои обязательства перед городом выполнил. По плану-то город был рассчитан лишь на 60 тыс. человек...

— Откуда этот золотой дождь? — спрашивает журналист.— Не за мандат ли делегата партсъезда столь щедро рассчитывается с нерюнгринцами министр?

— Это болтовня, так и напишите, — режет секретарь. Такая возможность появилась, так как правительство выделило ему (!) дополнительно на решение социальных проблем в отрасли к основным капиталовложениям на 1990 г. 1 млрд руб. (опять же, за чей счет и под чьим давлением? — А. Г.). Так что ни у кого ничего мы не отобрали. Надо учитывать и то, что «Якутуголь» хорошо работает и что эта отрасль единственная, пожалуй, в стране справляется с планами, — завершает интервью Черноусов.

В этих нескольких фразах вся философия вкупе с мотивами действий цепляющейся за власть партийно-ведомственной олигархии в составе местных приживал, их столичных шефов и покровителей.

Вопрос журналиста был с подтекстом. Тут не в одном лишь мандате дело. Природа родственных чувств министра к нерюнгринцам глубже и прочнее — на солидные должности здесь определены его сын и племянник. Чиновное чадолюбие, так или иначе задевающее всех нерюнгринцев, пожалуй, небезразлично и для остальных, кого не спрашивают, куда тратить народные деньги. Золотой дождь централизованных инвестиций, вызванный, в частности, заниженными первоначальными расчетами полной

себестоимости тонны добываемого угля, оплодотворил особые формы иждивенческой психологии во всех слоях молодой социальной структуры города. Для руководителя любого ранга в такую форму облекался негласный лозунг: бери больше, пока не скудеет рука дающего. Как и вся затратная экономика, хозяйство Нерюнгри с первого колышка было сориентировано на освоение и переосвоение запланированных средств. Эта «идея» легко перешла и в широкую социальную практику, на житейский, обывательский уровень.

Чтобы привлечь и удержать людей, надо было не только построить город, но и наделить его трудящихся особыми, повышенными льготами. Ю. А. Захаров рассказывал, что в первую зиму с основания Нерюнгри 1700 строителей и горняков жили в 86 армейских палатках. Под те условия и положил здесь Совмин коэффициент к зарплате 1,7 с восемью десятипроцентными надбавками за стаж (как в Заполярье или на Колыме). Затем была установлена совсем уж особая привилегия — на целевой вклад для покупки автомобиля. По мере нарастания инфляции и разрушения товарного рынка чеки «целевых» вкладчиков стали источником не совсем трудовых, мягко говоря, доходов. Не отходя от кассы Сбербанка, за такой чек можно получить в 5—6 раз больше. Через пять лет разрешается повторно «встать на вклад». В средней семье 2—3 вкладчика, и семья, как правило, делает два «оборота». Не случайно сумма сберегательных вкладов нерюнгринцев только за 1988—1989 гг. возросла на 211%.

Это ли не ярчайший пример, как дефицитная экономика рождает спекуляцию и инфляцию? Но не только их. Неуемная жадность уживается с бессмысленным расточительством, вандализмом по отношению к незаработанному общественному богатству.

Пятнадцать лет назад первостроители Нерюнгри сожгли палатки, в которых перезимовали: не оставлять же их в новом социалистическом городе! Пионеры переселились в теплые, благоустроенные, с просторными квартирами двухэтажные дома из бруса, обитые вагонкой. Чтоб, как говорится, всем так жить! В последние годы жильцы этих домов выходят на демонстрации с требованием переселить их в каменные здания — из кирпича или, на худой конец, сборного железобетона.

Несмотря на высокие темпы ввода жилья, горсовет не может удовлетворить всех, кому надоели «деревяшки». И прекрасные 12-квартирные дома стали гореть, как свечки, один за другим. Погорельцам дают жилье вне всякой очереди, а факт поджога поди-ка докажи! Места, где стояли сгоревшие «деревяшки» и пока уцелевшие от пожаров, но уже намеченные под снос, добрый министр Щадов разрешил застраивать трехэтажными коттеджами из мелкоштучных блоков. Квартиры самой современной планировки в сейсмостойких, построенных с 2—3-кратным северным удорожанием домах меняют на автомобиль любой марки или чек на его получение. Автомобиль здесь не роскошь, а валюта, за которую можно купить все!

Куда скромнее нерюнгринцев по-прежнему живут в соседнем Чульмане геологи Южно-Якутской комплексной экспедиции, самые что ни на есть первооткрыватели «черной жемчужины». Угольщики не построили для них ни одного дома, ни каменного, ни деревянного. И, конечно, жилые дома здесь загораются на порядок реже, чем в Нерюнгри.

Но это к слову. Привела же меня в Чульман, к В. Т. Сорокину, начальнику экспедиции с 35-летним стажем, заслуженному геологу России и Якутии, лауреату Государственной премии СССР, надежда с его помощью заглянуть в завтрашний день Нерюнгри. Трудно было примириться с перспективой, нарисованной эксплуатационниками: через 15 лет кривая объема добычи поползет вниз, а еще через 10 разрез будет вычерпан до донышка. Останется город-призрак над рукотворным лунным кратером.

— Конечно, — подтвердил Владимир Тимофеевич, — запасы сырья — не только основа благополучия таких городов, как Нерюнгри, но и единственная в нынешних условиях гарантия экономической независимости страны. И такую гарантию мы, геологи, до сих пор обеспечивали. Однако добыча идет возрастающими темпами, а разведка по сути дела свертывается. В текущем году придется сокращать небольшой коллектив нашей экспедиции на 350 человек.

Между тем, теперь уже ясно, что к 2005 г. все энергетические угли Нерюнгринского месторождения будут вычерпаны. При прогнозных запасах в Южной Якутии в 23 млрд т в разрезе осталось 200 млн т для открытой добычи. Правда, есть еще и немалые подземные запасы, но горняки не

спешат с проектированием и строительством шахт, а полный цикл такого строительства длится 12—15 лет.

— Но, — пытаюсь возразить, — шахтная добыча будет дороже. Мне говорили в «Якутугле», что уже сегодня, не получив дотации, объединение вынуждено будет поднять цены на свою продукцию в 3,9 раза. Подземный же уголь будет вовсе неконкурентоспособным. Неужели вы, геологи, допустите такой поворот событий?

В разговор, разворачивая на столе карту, вступает главный геолог экспедиции Н.М.Язков.

— Вот здесь, в 60 километрах от трассы в долине речки Унгры, притока Алдана, геофизики еще в 50-е годы засекли гравитационный минимум, очень похожий на нерюнгринский. Но разведку там вести нам не разрешают: территория охотничьего заказника, говорят, здесь водится пятнистый олень.

Другой вариант — Эльгинское месторождение у озера Большое Токо, отсюда 700 км по зимнику и 350 — напрямую от БАМа. Там в пять раз больше угля для открытой добычи, чем в Нерюнгри...

Да, об этом мне говорили и в угольной столице. Если осваивать месторождение нерюнгринским способом — с городом и всей инфраструктурой, потребуется уже 11 млрд руб. Острый интерес здесь проявил южнокорейский концерн, который выразил готовность построить от БАМа ветку и освоить месторождение вахтовым методом за 3—4 года. Впрочем, проблему самого Нерюнгри это не решит.

Другое дело, извлечь уроки, да не проторговаться бы, не подписать контракт в ущерб себе, без должной выгоды.

О том, как это бывало, мы беседовали с А. Г. Мамченко, активистом рабочего движения, слесарем обогатительной фабрики, возглавлявшим городской комитет народного контроля вплоть до недавней его ликвидации.

— Мне пришлось работать с японцами в период приемки оборудования, — вспоминает Анатолий Григорьевич, — принимал у них компрессоры, вакуум-насосы. Когда предъявил претензии к качеству монтажа и наладки, шеф пытался всучить презенты. На отказ очень обиделся: другие у вас за водку, за подарки все подписывают, а ты уперся... Так мне, говорю, на этом работать, лично мне.

У РЫНОЧНЫХ ВОРОТ

Случилось так, что угольщики Нерюнгри подступили к порогу общесоюзного рынка, имея мало-мальское отношение к внешнему рынку. Несмотря на все препоны госмонополии, торговля подает признаки жизни. Но это — слезы по сравнению с возможностями Южной Якутии и потребностями ее жителей.

Еще сложнее положение Нерюнгри, да и всех горнодобывающих отраслей, на внутреннем рынке. Сковывают заниженные оптовые цены на продукцию, практически полное отсутствие свободы, да мало и побудительных мотивов из-за господства госсобственности и удушающей централизации. Впрочем, из объятий последней вовсе не горят желанием вырваться ни руководители объединения, ни трудовые коллективы, ни новорожденный Народный фронт.

Их можно понять. Родная всесоюзная отрасль до сих пор и убытки покрывала, и льготы обеспечивала. Рынок покушается на то и на другое. Например, свободные цены на автомобили мгновенно сделают бессмысленными целевые вклады. Рынок предполагает конкуренцию, высвобождение излишней, особенно дорогой на Севере рабочей силы.

Первыми конкурентами и единственной пока альтернативой отживающему хозмеханизму стали кооперативы, пробивающиеся с трудом и муками, как все живое, через окаменелый панцирь административной системы.

Наверное, первым нерюнгринцем, использовавшим свой целевой вклад не по назначению, стал Григорий Бреус. Он купил на свои сбережения не новенький лимузин, а подержанный... трактор. Затем арендовал у поссовета рабочего поселка Золотинка (бывшего эвенкийского села) несколько гектаров пустоши, подобрал вдоль трассы брошенные или дефектные стройматериалы и соорудил ферму, где откармливает свиней, выращивает в закрытом грунте овощи и готовится открыть первый частный трактир на оживленной Амуро-Якутской магистрали.

Кооператив «Концентрат» на обогатительной фабрике заменяет транспортерные ролики, ревизует подшипники. Фабрика платит умельцам 32 руб. за ролик. На ведомственном ремзаводе та же операция стоит больше сотни. Выгодно? И фабрике, и кооперативу, получающему за ролик 10 руб. и способному за день отремонтировать не один десяток их. А дневная ставка слесаря 6-го разряда —

9,64 руб., к тому же замена подшипников котируется не выше 4-го разряда.

Еще один разительный пример. На Севере давно стоит проблема утилизации отслужившей свое резины. Запасы циклопических, весом до 3,5 т каждая, самосвальных автопокрышек сравнимы в Нерюнгри разве только с мощностью здешних угольных напластований. Один из представителей объединения горестно заметил, что проблема, видно, не имеет решения, технологии утилизации шин нет ни у нас, ни «за бугром». Так что, если бы мальчишки время от времени не поджигали свалки резины, тут бы и проехать было негде...

Про забугорье не могу ничего сказать, но на другой день А. А. Дерябин, которого я уже вам представлял, показал мне машинописный лист с текстом на русском и английском. По сути это был рекламный проспект.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦИИ «РЕЗИНОВАЯ КРОШКА»

Резиновая крошка вырабатывается из утильных импортных и отечественных сверхкрупногабаритных шин с содержанием каучука до 30% и представляет из себя лснточную стружку высококачественной резины толщиной от 2 до 7 мм и длиной отдельной ленты от 50 до 250 мм, она может быть доведена до более мелкой фракции.

Ориентировочные обьемы поставок могут составить до 2 тыс. т в год и более.

По всем интересующим вопросам обращаться: 678922 Нерюнгри, Якутской-Саха ССР, производственный кооператив «Север».

Как объяснил председатель кооператива Мусин, эту продукцию охотно покупают в Западной Европе для производства резиновых полов в коровниках, тартановых дорожек на стадионах, новых шин и т. д. Технология оригинальная, разработана на месте и составляет, конечно же, секрет фирмы.

Впрочем, «Север» охотно импортирует технологии. Вы когда-нибудь пробовали грибы шиитаке? Даже не слыхали? А в Японии ежегодно выращивают 400 тыс. т этих грибов, обладающих чудодейственным свойством повышать умственные способности детей. «Север» арендовал громадный неиспользуемый подвал в цоколе обогатительной фабрики и вызвал японских фирмачей, чтобы заказать им нестандартное оборудование грибной теплицы, а заод-

но прощупать, станут ли японцы покупать эти грибы. Оказалось, с ними можно поставками грибов и рассчитаться за все услуги.

Может, подобные сделки способны поумерить упреки кооператорам в «распродаже национальных богатств»? А они были, когда «Север» попытался спасать лес из распадков и расщелин, засыпаемых вскрышной породой, и экспортировать его в Японию в обмен на товары повышенного спроса. Минлеспром категорически отказал в выдаче лицензии. Зам. министра П. Г. Еремеев даже не скрывал, что конкуренты ему не нужны.

Не менее серьезные намерения кооператоров организовать добычу энергетических углей из малых и законсервированных (ввиду убыточности госдобычи) месторождений также натыкаются на всемерное противодействие монополистов. Они и не интересуются, на что пойдет заработанная кооператорами валюта. А цели-то вполне благие: нужен первоначальный капитал для организации своего аграрного сектора, чтобы снабжать горняков продуктами питания. На плодородных землях Приамурья можно производить и овощи, и мясо. Но чтобы получить землю, надо, например, построить для тамошних хозяйств кирпичный завод. А технологию для него можно купить в Китае за деньги, вырученные от продажи угля.

И это не какие-то там перспективные планы, а заботы сегодняшнего дня. Наряду с открытием филиала Биробиджанской швейной фабрики в Нерюнгри, где много неработающих женщин. Вместе с организацией хозрасчетного стоматологического центра на базе уже закупленного у японцев новейшего оборудования и закупкой для города партии одноразовых шприцев.

Таков диапазон действия лишь одного из предприятий нового, скажем так, типа. А всего в районе Нерюнгри уже свыше 200 кооперативов. За первую половину прошлого года они произвели продукции и услуг на 30 млн руб.

Конечно, это немного против госсектора. Конечно, в кооперативы устремились не одни сливки общества, и страсти вокруг их доходов подогреваются порой до кипения. Но разве не в этом же котле вываривалось, например, старательство в Якутии?

Двадцать лет назад алданский секретарь горкома клеймил старателей как проводников чуждого нам образа жизни и враждебной идеологии, имея в виду работавшую в

районе великолепную артель В. И. Туманова. Теперь сами бывшие секретари горкома становятся «интеллектуальными старателями» и бизнесменами Севера. Дело тут не в политической мимикрии и не в том, что бывшим функционерам не нашлось места в старых структурах управления. Многие из них — опытные специалисты с широкой эрудицией и творческой жилкой. И то, что они перешагнули через свои идеологические вериги, занялись, наконец, настоящим делом, определеннее и убедительнее знаменует поворот к будущему, чем освоение нового месторождения или закладка нового города.

* * *

Хотелось закончить рассказ о городе-юбиляре на деловой, рабочей ноте. Например, так:

«Очередная сессия Нерюнгринского городского Совета рассмотрела и приняла за основу своей деятельности концепцию развития города в условиях рынка. Ее разработала и экономически обосновала кооперативная (опять же!) фирма «Подряд» из Москвы...»

Но одного из инициаторов создания этого обстоятельного программного документа, возглавлявшего планово-экономическую комиссию горсовета, депутаты забаллотировали при избрании вновь на эту должность.

— А между тем, — сетует редактор городской газеты Л. Рыбаковский, — более опытного и нестандартно мыслящего, более смелого финансиста и хозяйственника в городе нет. Все здесь прекрасно помнят, как Рагий Зималиевич за два года вывел из глубочайшего прорыва (с 27-миллионным долгом государству) монтажный трест благодаря развитию арендных отношений, продаже акций и приватизации части собственности.

Депутатам, скорее всего, застило деловые достоинства Хакимова его партийное прошлое. И отставка с первого в городе поста не показалась им убедительным искуплением.

— В общем, единственного лоцмана взяли и высадили перед отплытием корабля, — подводит итог редактор.

С Хакимовым я попрощался на другой день после сессии. Показался он немного подавленным, но не растерянным. Не скрывал горечи.

— Теперь уж точно пойду в кооператоры, — улыбнулся он с видимым усилием.— Куда конкретно? Еще не определил...

И такой поворот человеческой судьбы — еще одна примета нашего крутого времени. Сильная, нужная людям личность оказалась на распутье.

Как и этот молодой город. Как вся наша огромная страна.

МИРОВЫЕ ПУТИ НА СЕВЕР

Г. А. АГРАНАТ,
доктор географических наук,
Москва

Планетарный Север на перепутье. Новым возможностям освоения сопутствуют ранее не видимые или недооцененные ограничения и препятствия. Это породило новые взгляды на пути освоения Севера, на его долгосрочные судьбы. Лет 15—20 назад в США и Канаде возникли призывы к консервации, или, по крайней мере, к резкому сокращению масштабов эксплуатации северных регионов. Произошло это под воздействием известных концепций Римского клуба и других исследователей, предрекавших близкую экологическую катастрофу. Считалось жизненно важным сохранить последние территории, еще относительно слабо затронутые человеком.

С тех пор глобальные взгляды стали гораздо умереннее, накал страстей в отношении Севера немного угас. Более распространены суждения не о консервации, а о максимальной бережливости к ресурсам и территорям Севера. Концепция так называемого сбалансированного развития была провозглашена Международной комиссией по выживанию и развитию, которую возглавляет известная руководительница мировых экологических движений Гру Харлем Брундтланд, бывший премьер-министр Норвегии. Суть ее не столь уж нова: эксплуатировать естественные ресурсы так, чтобы учитывать интересы будущих поколений, минимизировать ущерб природе и сохранить сложившийся уклад жизни местного населения.

В Канаде в 70-е годы была провозглашена идея «сбалансированной экономики», предусматривавшая равные приоритеты как горнодобывающей, так и традиционных

отраслей северного хозяйства, использующих возобновляемые ресурсы и жизненно важных для коренного населения. Примерно такую же идею пропагандировал советский ученый Е. Е. Сыроечковский еще в 50—60-х годах.

Концепция «сбалансированного развития» способствует сбережению северных ресурсов. Но дело скорее в современных особенностях экономики развитых индустриальных стран. Технологическая, структурная перестройка хозяйства привела к резкому, даже абсолютному снижению потребления энергии, сырья и материалов. Горнодобывающая промышленность развивается медленно, она перестала быть приоритетной отраслью.

Ресурсосбережение изменило ход освоения Севера. В последние 10—15 лет на Аляске и Канадском Севере возникло не более двух-трех новых крупных горнопромышленных предприятий. Сроки реализации ряда проектов постоянно отодвигаются. Неблагоприятная конъюнктура на мировых рынках минерального сырья и топлива приводит к финансово-экономическим спадам. Так, на Аляске во второй половине 80-х годов втрое снизились доходы основной отрасли штата — нефтяной промышленности. По рыночным причинам постоянно лихорадит железорудные предприятия на полуострове Лабрадор, полиметаллические рудники Канадского Севера периодически закрываются на несколько месяцев, а то и на год-два.

Но вместе с тем в последние годы на зарубежном Севере наблюдается усиление деловой активности. Начну с организации исследовательских работ. В конце 1984 г. специальным указом об исследованиях Арктики президент США Р. Рейган создал специальное Межведомственное агентство по политике арктических исследований. При нем образована консультативная Арктическая исследовательская комиссия. Этот указ стал началом резкого расширения работ в Арктике, границы которой трактуются весьма расширительно и охватывают субарктические и значительную часть северных, в нашем понимании, районов. В 1987 г. составлен пятилетний план исследований США в Арктике, государственные ассигнования выросли с 15,8 млн дол. в 1967/68 финансовом году до 95,8 млн в 1987/88 г.

За последние 3—4 года выросли масштабы и расширились структуры исследований Севера и в других странах, прежде всего в Канаде. Приведу лишь несколько фактов. В США создан Арктический исследовательский консорци-

ум. В него входят 36 канадских и 20 американских университетов. Возникло большое число новых специализированных институтов по Северу и Арктике. В 1987 г. при Национальном совете США создан Комитет социальных наук в Арктике. В 1989 г. он опубликовал широкую программу работ. Особо нужно отметить разработку вопросов НТП на Севере. В США создаются специальные программы — «Арктическая техника и технология XXI века».

В 1988 г. канадское правительство создало межведомственную Комиссию полярных исследований, намечено учредить Канадскую систему информации по полярным районам. В рамках давно существующего Министерства по делам индейцев и развития Севера в Канаде образован Директорат циркумполярных и научных дел. В 1989 г. в Дании при Министерстве образования и исследований создан Датский полярный центр. Он объединил научные коллективы, занимающиеся Гренландией.

Север рассматривается как очень важный стратегический ресурсный резерв. Вот заключение из программного документа американского Межведомственного агентства по политике арктических исследований, поддержанное Национальной академией наук США: «Национальная безопасность и экономическое здоровье нашей нации в критической степени зависят от нашей способности обеспечить себя собственными источниками энергии и материалов. К несчастью, однако, мы становимся все более зависимыми от иностранных источников нефти, природного газа, стратегических минералов. Американская Арктика еще слабо изучена, но по своему геологическому потенциалу является тем источником, который сможет минимизировать нашу нужду в импорте этих критических материалов». Уже 10—15 лет ведется крупномасштабная разведка нефтегазового сырья на арктических берегах Аляски и на шельфах, примыкающих к Аляске и северным берегам Канады. Осенью 1989 г. было принято решение начать уже в 1996 г. промышленную добычу природного газа на канадских участках шельфа моря Бофорта. Пока, правда, в небольших размерах (300 млрд куб. м в течение 10 лет).

В 1991 г., после 15 лет подготовительных работ, предполагается ввести в строй крупный свинцово-цинковый комбинат Ред-Дог на северо-западе Аляски. Существенно активизировалась геологоразведка в Гренландии. Разрабатывается план комплексного освоения одного из самых

труднодоступных районов Канадской Арктики — сухопутной территории (побережья и островов) и акватории пролива Ланкастер.

Можно назвать серьезные и разносторонние работы по освоению Северо-Западного Прохода — морского пути вокруг северных берегов Северной Америки — аналога Северного Морского пути. Продолжается строительство каскада ГЭС в районе залива Джемса (Гудзонов залив), установленная мощность которого к 2000 г. достигнет, видимо, 14 млн кВт. Не оставлена идея строительства трансконтинентального газопровода с северного берега Аляски через Канаду в основные районы США.

Все это показывает, что Север рассматривают как ресурсный резерв, начало интенсивного использования которого, однако, трудно предсказать. И современную активную деятельность можно считать подготовкой, на которую не жалеют средств. В названном выше документе пишется: «Мы должны расширять уже сейчас фундаментальные и прикладные исследования, если хотим получить нужные нам ресурсы к 2000 г. или даже позднее».

ДРУГОЙ ВЗГЛЯД НА СЕВЕР

Повсеместно все большую роль отводят свободной территории как своеобразному ресурсу, который становится все более дефицитным. В прошлом недооценивалась роль тундры, лесотундры и северной тайги как поставщиков кислорода в земную атмосферу, как регулятора биохимического равновесия северного полушария. Интересы коренного населения требуют сохранения охотничье-промысловых угодий и других возобновляемых ресурсов — основы их существования.

В Канаде и США стремятся сберечь Север как последнее природное наследие еще мало-мальски сохранившееся в первозданном виде, к тому же очень хрупкое. Примерно 30% площади Аляски — заповедники, национальные парки и другие особо охраняемые территории. На канадском Севере эта доля меньше, но и здесь она в несколько раз больше наших двух-трех процентов.

Строго контролируются природопользователи. В последние 15—20 лет в США и Канаде создан особый «северный» пакет законодательных и административных природоохранных актов. В отличие от нашей практики,

законы эти большей частью носят прямой характер, не требуют подзаконных актов. Законы непрямого действия малоэффективны. Практически все отдается на усмотрение министерств, ведомств или местных властей. Такова судьба в общем неплохого, тщательно готовившегося Указа Президиума Верховного Совета СССР от 26.11.84 г. «Об усилении охраны природы Крайнего Севера». О нем, рискую сказать, вообще не знают многие, если не большинство, северян.

За рубежом начата кампания по сбору пустых бочек в Арктике — повсеместный бич этого региона. Они идут на переплавку и другие цели. В арктическом поселке нефтяников Прадхо-Бей действуют мусоросжигательные заводы — роскошь, в нашей стране еще малодоступная даже крупнейшим городам. Эти факты достаточно показательны и выявляют разительный контраст с тем, что происходит на нашем Севере.

Зарубежный Север не предполагается плотно заселять, даже при росте темпов хозяйственного строительства. Это объясняется быстрым ростом производительности труда, автоматизацией и компьютеризацией. Есть, например, проект перевода нефтепромыслов арктической Аляски на «безлюдное» производство, компьютерное дистанционное управление. По прогнозу американских ученых, даже при освоении новых нефтегазовых месторождений и осуществлении других хозяйственных начинаний население Аляски вырастет с 538 тыс. чел. в 1984 г. всего лишь до 697 тыс. чел. в 2010 г., причем исключительно за счет естественного прироста, который покроет отрицательное сальдо миграции (47 тыс. чел. за указанный период). Слабая заселенность существенно облегчает решение проблемы охраны окружающей среды.

С одной стороны, Север — это огромная кладовая ресурсов, которые рано или поздно придется использовать, а с другой — важнейший природно-территориальный, экологический резерв, который надо обязательно сохранить. За рубежом пытаются если не снять, то как-то смягчить указанное противоречие.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Формы государственного протекционизма заметно меняются. На Аляске в период президентства Р. Рейгана были сокращены экологические программы. В США и Канаде

прокатилась волна приватизации, в том числе и в северных районах, где государственных предприятий достаточно много. В Канаде в конце 70-х — начале 80-х годов были сильно сужены налоговые и другие меры государственной помощи на Севере, ухудшилось финансовое положение многих фирм.

Однако сокращение государственной помощи северным районам можно считать лишь конъюнктурным зигзагом. В 80-е годы в Канаде были практически восстановлены налоговые льготы. Канадское правительство возмещает работающим на севере страны фирмам с преобладанием канадского капитала до 80% расходов на разведку. Администрация штата Аляска помогает в строительстве дорог и порта компаниям, осваивающим крупное полиметаллическое месторождение Ред-Дог. Сохраняется приоритет северных районов при распределении государственной социальной помощи. В 1988 г. через федеральный фонд помощи нуждающимся семьям семья на Аляске получила в среднем 784 дол. в месяц, что в 3—4 раза больше, чем в других штатах США. Это, конечно, показывает более низкий уровень жизни на Севере, но говорит и о том, что правительство стремится возместить разницу.

Похоже, что основным направлением помощи государства Северу становится не прямое участие или субсидирование, а перераспределение налоговых и других средств, получаемых в северных районах в пользу местных администраций.

Речь идет о региональных фондах, зарождение которых началось на Аляске 10—15 лет назад. Фонды созданы не только в северных, но и в других районах нового освоения, и в районах моноотраслевого хозяйства, преимущественно горнодобывающей промышленности. На Аляске этот фонд формируется за счет 25-процентных отчислений от прибылей наиболее доходных нефтяных корпораций и 10-процентных — от прочих фирм, эксплуатирующих невозобновляемые ресурсы. За 1988—1989 гг. его объем достиг 8—9 млрд дол. — суммы очень немалой для штата с населением всего 500 тыс. человек.

Фонд предназначен для помощи населению и хозяйству в случае ухудшения экономической конъюнктуры. Такое случилось в середине 80-х годов. Падение мировых цен на нефть на Аляске привело к резкому экономическому спаду, безработице, усилению миграции населения. Фонд сработал как амортизатор, смягчивший кризисные явления.

Функции региональных фондов различаются по районам. В канадской провинции Альберта 85% валового внутреннего продукта приходится на нефтегазовую и угольную промышленность. За счет отчислений (15 — 30%) от этих отраслей хозяйства создан Кредитный фонд, который в большей мере, чем в других районах, рассчитан на прямую помощь непрофилирующим отраслям хозяйства, новым производствам, в частности наукоемким, электронным и всему тому, что способствовало бы укреплению экономического тонуса территории, иными словами — диверсификации.

В самых слабоосвоенных районах — канадские Юкон и Северо-Западные Территории — региональные фонды складываются не только из отчислений горнопромышленных фирм, но и за счет взносов федерального правительства. Здесь фонды предназначены главным образом для помощи мелким предприятиям, особенно тем, что используют возобновляемые ресурсы.

Доля госсектора в валовом внутреннем продукте (государственные предприятия, иные бюджетные расходы и субсидии) в северных районах выше, чем в обжитых областях. На скандинавском Севере и в северных районах Финляндии она достигает 35—45%, меньше — на канадском Севере, еще меньше на Аляске.

Оборотной стороной государственного протекционизма является признаваемая западными исследователями определенная «колониальность» развития Севера — организационно-финансовая зависимость от «метрополии». На Аляске «колониальность», скажем, выражена куда слабее, чем на канадском Севере, хотя именно ее американские авторы называют «внутренней колонией».

Доля налогов, поступающих в местный бюджет (и другие сборы с корпораций и населения), на Аляске весьма высока. Она гораздо выше, чем, например, в Якутии: по предприятиям основных отраслей — 60—80% против 30—40%.

Показательна непрерывная, хотя и достаточно спокойная борьба северных регионов за повышение своего административно-политического ранга. Аляска стремится усилить роль властей штата в управлении природными ресурсами и территорией в целом. В Канаде Северо-Западные Территории и особенно Юкон хотят преобразования их из относительно бесправных «территорий» в «провинции».

Государственный протекционизм на зарубежном Севере заставляет задуматься о собственной стратегии в высокоширотных районах. Может быть, при Советах народных депутатов целесообразно создать нечто подобное зарубежным фондам накопления и кредитным фондам.

За рубежом в экономической политике на Севере усиливается социальная направленность. Средства Постоянного фонда на Аляске вложены в надежные бумаги федерального казначейства США, часть дивидендов выплачивается населению. За 1983—1988 гг. выплачено 1,7 млрд дол., или примерно 6000 дол. на душу в год. Социальная направленность отличает и основную часть бюджета Аляски — его Основной фонд.

В 1981—1986 гг. президент Р. Рейган проводил политику сокращения ассигнований на социальные программы и урезания федеральных дотаций. Аляска была вынуждена значительно уменьшить расходы на строительство и промышленность. Но совершенно не были затронуты затраты на здравоохранение, образование, социальное обеспечение. Более того, доля федеральных дотаций в доходах населения выросла с 15% в 1979 г. до 25% в 1987 г. Разительный контраст с политикой и практикой остаточных затрат на «соцкультбыт» в наших северных районах!

Значительно выросли государственные субсидии сельскому хозяйству Аляски, которое не выдерживает конкуренции с ввозом продовольствия. Ее жители очень заинтересованы в местных свежих овощах, молоке, яйце. По прогнозам, благодаря помощи администрации штата и федерального правительства занятость в сельском хозяйстве Аляски возрастет с 400 человек в 1985 г. до 834 в 2000 г. и 1223 в 2010 г.

На Аляске вне материального производства — в торговле, на транспорте, в финансово-кредитных и торговых учреждениях, управлении, сфере обслуживания — занято 80—85% самодеятельного населения. Такой «расклад» применительно к промышленно развитым странам и регионам в нашей экономической науке отмечен давно, хотя оценивался он чаще всего негативно, считался неприемлемым для необжитых территорий, особенно для Севера. Мы стремимся прежде всего сокращать непроизводственный персонал.

Такой подход за рубежом в первую голову объясняется высоким уровнем автоматизации и компьютеризации. На

арктических нефтепромыслах Прадхо-Бей, где добывается 70—80 млн т, работает 3,4 тыс. человек (1985 г.). На соответствующих по размерам предприятиях на севере Западной Сибири численность производственного персонала в несколько раз, если не на порядок, больше!

Но важнее другое. Современное развитие западного общества характеризуется радикальным пересмотром социальных приоритетов. Именно человеку служит непроизводственная сфера, а учет и удовлетворение разносторонних материальных и духовных потребностей в свою очередь стимулирует развитие экономики. «Сектор поддержки», как именуют эту сферу американские авторы, создает «мультипликаторный эффект», способствует быстрому и безболезненному хозяйственному и социальному обустройству территории, продвижению в новые районы и созданию новых отраслей хозяйства. Благодаря ему растет туризм. На Аляске он — второй после нефтегазовой промышленности источник дохода (по оценке, не менее 1,5 млрд дол. в год). В 1985 г. штат принял 590 тыс. туристов, по прогнозам к 2000 г. эта цифра достигнет 1040 тыс., к 2010 г. — 1340 тыс., что почти вдвое превзойдет численность населения. Вопрос о роли и удельном весе «нематериальных» секторов занятости достоин специального исследования, и не только применительно к Северу. Речь идет о о радикальной ломке нашей социально-экономической доктрины.

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ НА СЕВЕРЕ

В прошлых работах по зарубежному Северу о растущем проникновении чужеземного капитала, особенно в северных районах Канады, говорилось в негативном плане, как о феномене, усугубляющем и без того «колониальный» характер развития территории. Это была дань времени. Но вряд ли правильно клониться в другую сторону и считать массированное наступление иностранного капитала лишь благом, показателем рациональной интеграции. Все чаще западные исследователи сравнивают Север с «третьим миром», именуя при этом его «четвертым миром». Находят многие сходные проблемы: несоответствие между результатами «экономического роста» и «общественного развития»; полную зависимость экономического роста от внешних факторов; противоречивое переплетение тради-

ционного хозяйства с «пришлой» экономикой; политическую «неполноценность».

Безусловно, интересны попытки правительств северных государств ограничить проникновение чужеземного капитала, хотя негативные черты обусловливаются не только этим, но и «внутренним колониализмом» и рядом объективных трудно преодолимых факторов. Правительство Канады в начале 80-х годов ввело ряд экономических и административных мер, создающих режим приоритетности для фирм с преобладанием канадского капитала, идущих на Север. Общественность Канады издавна считает Север оплотом собственного национального пути развития, видя в нем то историческое и природное наследие, использовать которое должно только само отечество. С подписанием в 1989 г. американо-канадского соглашения о свободной торговле открылись еще шире двери капиталу США, однако правительство Канады «северные» приоритеты сохранило.

Федеральное правительство США после некоторых колебаний не разрешило экспорт нефти с Аляски в Японию и участие японского капитала в нефтегазовой промышленности. Но японские фирмы давно работают в лесной, целлюлозно-бумажной и других отраслях Аляски.

Даже Гренландия, весьма бедная, но ставшая автономной, пытается противодействовать натиску фирм США, Канады и стран ЕЭС. Гренландское правительство ввело ограничения на разведку и добычу полезных ископаемых иностранными фирмами.

Таковы некоторые, по моему мнению, наиболее важные проблемы долгосрочного развития Севера. В нашей стране их решение встречается с гораздо большими трудностями, чем в других северных государствах. Север — полигон, слабо «обремененный» историческими напластованиями, посему его легче перевести на новые социально-экономические и экологические пути.



ИДЕИ ДЕМОКРАТОВ, НТП И ПОДРАЖАНИЕ

При обсуждении путей совершенствования хозяйственного механизма в нашем обществе складывается мнение о необходимости заимствования тех или иных форм хозяйствования, действующих в других странах.

На мой взгляд, представляет интерес оценка системы заимствования технических решений нашим, именно нашим обществом.

В 60-е годы был выдвинут лозунг — к новым достижениям в технике через организацию серийного производства лучших изделий Запада.

Каковы же результаты? Отставание не сократилось, а увеличилось. Основная причина: копия не может быть лучше оригинала.

В тот же период принимается решение о повышении роли товарно-денежных отношений в хозяйственной жизни страны. Прежние показатели, основанные на счетных деньгах, под влиянием вводимой системы хозяйствования превращаются в реальные деньги со всеми действующими при этом негативными явлениями. Копирование показателей вначале привело к застою, а затем и к кризису.

Произошло то же, что и в технике: вместо разработки системы хозяйствования, основанной на социалистических принципах, мы начали приспосабливать принципы капиталистической системы. И чем больше времени уходило на это, тем больше отставала теория социалистического хозяйствования.

Основа развития общества — научно-технический прогресс. Одна из причин низкого технического уровня выпускаемой продукции в СССР — попытка догнать передовые в техническом развитии страны путем копирования выпускаемой ими техники. Попытки обеспечить за счет этого ускоренное техническое перевооружение и повышение качества продукции получили название технологического романтизма. Как в технике, так и в экономике мы, перейдя на путь заимствования, не научились не только копировать, но и теряли квалификацию, способность создавать принципиально новое.

Технологический и экономический романтизм не учитывает реалий жизни и декларируется людьми, не очень четко представляющими условия, в которых работают инженеры, рабочие и колхозники. Заимствование привело к созданию суррогатов как в технике, так и в экономике. Это можно наглядно проследить на примере кооперативного движения и внедрения хозрасчета в науку.

Наша страна всегда славилась своими умельцами, талантами. Это одно из условий, позволяющих надеяться, что новое поколение, сбрасывая путы копирования, убедившись в бесперспективности такого пути, создаст принципиально новую технику и систему хозяйствования.

Одна из причин создавшегося положения – действующая система распределения жизненных средств, которая не отвечает ни принципам социализма, ни принципам капитализма. Более половины работающих получают жалование, которое не зависит ни от труда, ни от предприимчиво-

сти, ни от капитала. В этом корень наших неудач! Необходимо в первую очередь исключить независимость любого работника от результатов коллектива, в котором он трудится. Только в этом случае появится заинтересованность во внедрении научно-технических достижений, обеспечивающих рост производительности труда и рост благосостояния.

Есть ли такие системы? Есть — Худенко, Федоров, Тарасов и многие другие. Необходимо провести конкурс на лучшую систему распределения жизненных средств либо позволить эксперименты в этой области.

В конце концов, можем же мы от декларирования конкуренции перейти к реализации идей, обеспечивающих рост благосостояния общества!

В. И. ЗАХАРОВ,
Минсвязи СССР,Москва

«АЗБУКА ЭКОНОМИКИ»— ДЛЯ МАЛОГРАМОТНЫХ

ЭКО, на мой взгляд, не хватает материалов предметного плана, например: как выкупить предприятие? Как взять коллективу в аренду участок, цех, что и кому надо платить? То есть создать рубрику «На рабочем верстаке» или типа этого. Журналы «Работница» и «Крестьянка» публиковали что-то вроде «домашней экономики». ЭКО, я думаю, мог бы создать «Азбуку экономики» для тех, кому эти проблемы всегда были далекими.

Материалов такого уровня восприятия практически нет, хотя сейчас всех интересует экономика. Надо, чтобы люди разных уровней подготовки находили в журнале что-то свое. Ваш журнал академический, но вряд ли бы он так широко распространился, если бы вы публиковали только наукообразную чепуху.

Н. Е. КУРАНОВ,
инженер, Ленинград

НАДО ЖЕ СЕБЯ УВАЖАТЬ

Статьи «Тоталитарная демократия или рынок по Л. Абалкину» и «Только полный отказ» (ЭКО 10. 90) можно отнести к политическим. Такими статьями забиты сотни газет. Их авторы имеют право на любые взгляды, но причем здесь экономика! Вносить в журнал дух нетерпимости и нетерпения бессмысленно для такого издания.

А.А.БОРЗАКОВСКИЙ,
Киев

ЦЕНЫ МЕТОДОМ «ТЫК»

Алексей РОЖКО,
инженер-электрик,
Кустанай

История первая

В октябре 1989 г. я написал в Минфин СССР следующее письмо:

«Центральные электрические сети (ЦЭС) Кустанайского производственного объединения энергетики и электрификации (ПОЭиЭ) с 1. 1. 89 г. переведены на полный хозяйственный расчет. При этом используется функционально-стоимостной анализ (ФСА) основных фондов. Он помог нам выявить малорентабельные и убыточные объекты (электрические сети, оборудование и машины) и наметить мероприятия по повышению их рентабельности.

Анализ показал, что плата в бюджет за производственные основные фонды и нормируемые оборотные средства содержит и «налог» (2%) за абонентскую (дебиторскую) задолженность. Эта задолженность уже второй год по нашему предприятию составляет 1,5—2 млн руб. Ее дают убыточные совхозы, колхозы и другие предприятия аграрно-промышленного комплекса. Своих средств у них нет, из-за просрочки платежей им отказаны кредиты Госбанком, не могут обеспечить их денежными ресурсами и вышестоящие органы.

А вот расплачиваться за них должна энергоснабжающая организация. Абсурдность платы в бюджет за то, чего мы не имеем, да еще и за то, что мы отдали без всякой компенсации товар, кажется очевидной. «Инструкция о порядке взимания платы за производственные фонды...» Министерства финансов СССР и Госплана СССР от 05. 11. 87 г. такой «абсурд» исключает (в крайнем случае платы за чужие долги в этой инструкции не предусмотрены). Но существуют другие инструкции. Этих же органов управления. Например, «Инструкция о порядке заполнения форм годового отчета по промышленности» требует покрыть стоимость электроэнергии, отпущенной абонентом, но не оплаченной им.

Вот тут и камень преткновения. Все согласны, что вносить плату за абонентскую задолженность — абсурд, но и обойти инструкцию боятся: возможна плата в двойном размере.

Просим Вашего разъяснения по существу данного вопроса».

Ответил мне заместитель начальника отдела бухгалтерского учета и отчетности Минфина СССР А. С. Бакаев:

«В связи с тем, что при определении норматива собственных оборотных средств энергоснабжающих предприятий учитывается абонентская задолженность за отпущенную ими энергию, в бухгалтерской отчетности фактическая ее величина отражается в составе прочих нормируемых средств. Для сведения сообщаем, что в настоящее время Минэнерго СССР разрабатывает методику перевода абонентской задолженности из состава нормируемых оборотных средств в состав ненормируемых».

Ответ не удовлетворил меня, и я написал его автору по поручению коллектива:

«Уважаемый Александр Сергеевич!

Сердечно благодарим Вас за творческий, деловой подход при решении нашего запроса по поводу необоснованности и экономической нецелесообразности отнесения абонентской задолженности за электроэнергию потребителей в состав нормируемых оборотных средств. Ваше разъяснение позволит нам правильно построить свои отношения с вышестоящими организациями в отрасли «Энергетика».

Но без конкретных пояснений нам не удается это объяснить местным финансовым органам. Просим Вас ответить на следующие вопросы.

1. Можем ли мы воспользоваться пунктом 6 «Инструкции о порядке взимания в бюджет платы за производственные основные фонды и нормируемые оборотные средства...»?

2. Можем ли мы в отчетах уже за IV квартал 1989 г. и за год проводить абонентскую задолженность по строке «ненормируемые оборотные средства»?

Ровно через месяц, 22 декабря 1989 г., Александр Сергеевич так ответил на наши конкретные вопросы:

«Отдел бухгалтерского учета и отчетности Минфина СССР сообщает, что по вопросам, которые изложены в Вашем письме, следует обращаться в Минэнерго СССР».

Этот ответ весьма озадачил нашу группу, и мы написали министру финансов СССР тов. Павлову В. С.:

«Письмом от 27.10.89 г. мы уже ставили вопрос об исключении платы за абонентскую (дебиторскую) задолженность потребителей, за израсходованную электроэнергию, из расчетов платы в бюджет за производственные основные фонды и нормируемые оборотные средства.

Письмами от 15.11.89 г. и от 22.12.89 г. за подписью заместителя начальника отдела бухгалтерского учета и отчетности тов. Бакаева А. С. решение этого вопроса переадресовано в Минэнерго СССР. Мы не можем обращаться туда по вопросам об инструкциях, разработчиком которых является Минфин СССР. Поэтому наши письма в ваше министерство считаем безответными».

Что министру В. С. Павлову эти 1,5—2 млн руб. чужих долгов на счету нашего предприятия? У него счет миллиардный. И 2% от этой суммы (30—40 тыс. руб.) — прямой убыток наш, вообще, медные деньги.

Поэтому наше письмо опять попадает в тот же отдел Минфина СССР, и два человека готовят ответ. И 02.02.90 г. ответ был выслан за подписью уже начальника отдела Н. В. Пантелеева:

«Отдел бухгалтерского учета и отчетности рассмотрел Ваше письмо и сообщает, что порядок учета абонентской задолженности за электроэнергию установлен Минэнерго СССР. В связи с этим по вопросу изменения порядка Вам необходимо обращаться в это министерство.

По мнению отдела указанную задолженность правильнее было бы отражать в товарах отгруженных».

Мнение отдела Минфина СССР, конечно, тоже нас интересует, но желательно, чтобы такое мнение стало делом, а не отпиской. Эксперимент — «можно ли исправить инструкцию Минфина СССР?» — мы решили продолжить с помощью уже начальника нашего предприятия.

Оказалось, что можно и что министр финансов СССР В. С. Павлов способен понять: миллиарды складываются из рублей. И своим письмом он разрешил нам не платить в бюджет 2% от этих долгов и считать их «товарами отгруженными и сданными работами» (так пишется в балансе предприятия).

Абсурдная ситуация разрешена? Увы, кто-то должен конкретно не взимать эти деньги с нас. Предприятие получило письмо от министра, а местные финансисты такого письма не имеют. Они имеют все ту же инструкцию. А письмо министра нашему руководителю для их руководителя не имеет смысла. Чужой документ?!

И мы снова пишем: «103097 Москва, ул. Куйбышева, 9, министру финансов СССР тов. Павлову В. С...»

История вторая

Существующие цены в нашей стране определены в большей части политически, а не экономически. Примером тому принятое решение о снижении цен в четыре раза на электроэнергию для сельских жителей.

На съезде группа депутатов от аграрного сектора воспользовалась случаем. При нерешительности представителей государственной власти и неопытности противосто-

ящей стороны они «использовали» государственную власть в интересах своей социальной группы.

Что стоит за этим, казалось бы, выигрышем для группы? Ведь от этого пострадают в первую очередь электросетевые предприятия, обслуживающие сельскохозяйственные районы. Для того чтобы свести концы с концами в своем балансе, наше предприятие должно было бы закупать электроэнергию по оптовой цене 0,4 коп. за 1 кВт.ч. Но себестоимость электроэнергии в 1989 г. по ПОЭиЭ — 1,6 коп. за 1 кВт.ч. То есть мы обречены на разорение.

А выгодно ли это для самих победителей?

Кажущийся выигрышным эффект в аграрном секторе скоро станет большим просчетом. Снижение эффективности электроснабжающих предприятий ударит в первую очередь по способности удовлетворять нужды сельскохозяйственных предприятий и населения сельских регионов.

Через цены «капитал» переливался из аграрного сектора в индустрию. Сейчас делаются попытки сделать наоборот. Откуда переливать дальше? Вот вопрос.

Шахтеры недовольны не потому, что у них низкая заработная плата, а потому, что не отоваривается их заработок. К крайней черте подведены железнодорожники и энергетики, а там будут металлурги и т.д. У государства средств нет.

За счет какой отрасли почерпнуть средства для развития аграрного сектора? Политика цен (игра в цены), очевидно, нам ничего не даст. Получится опять же «тришкин кафтан». Примером тому являются «игрища», организованные Государственным комитетом СССР по ценам при установлении тарифов на электроэнергию. В 1988 г. издан прейскурант 09-01, который вводится с 1 января 1990 г. Но не успели энергетики и потребители осмыслить это нововведение, как пришел дополнительный прейскурант, совсем не похожий на прежний и еще несуразнее по содержанию.

С вводом в действие дополнительного прейскуранта предприятия электрических сетей в сельхозрегионах становятся полными банкротами. Какое самостоятельное предприятие может существовать, если будет платить за сырье больше, чем получать за товар?

Могут возразить, что эти предприятия входят в состав производственных объединений Минэнерго СССР, а там в свою очередь получится прибыль за счет увеличения тари-

фа для крупных промышленных предприятий. И равновесие на уровне Министерства энергетики будет.

Но как быть с «Положением о государственном предприятии (объединении)» ? Что, разве в связи с выходом дополнительного прейскуранта экономическая самостоятельность таких (сельских) предприятий электрических сетей отменяется? Или для них нужно новое положение о государственном предприятии?

Снижение в четыре раза стоимости электроэнергии повышает спрос населения, проживающего в сельской местности. Жители требуют разрешения использовать электроэнергию для отопления. Иногда и не спрашивают, а просто его включают. А электрические сети проектировались при старых нормах расхода.

Запретить электронагреватели снабжающая организация не имеет права: сельскохозяйственное производство, коммунально-бытовые нужды приказом Минэнерго СССР 23 ноября 1989 г. № 364 отнесены к приоритетным отраслям.

Электроэнергию дать нет возможности, отказать — нет прав. Борьба за узковедомственные и личные интересы началась! А вот чем она закончится? Как будто кто-то специально желает сеять распри в обществе.

Во-первых, если средства за реализацию товара перераспределяются на верхних уровнях, то какое может быть ослабление роли министерств? А положение о предприятии считать очередной «шуткой»?

Надо отказаться от переливания из пустого в порожнее, делая вид, что куда-то движемся, и начать совершенствование базисных цен. Цена и себестоимость должны быть пропорциональными и не противоречить экономической целесообразности. А коль так, то цены, нормативы, курс рубля и все прочее в экономике надо связать воедино экономической зависимостью. Цена должна быть экономически научно обоснованной, с поправками на связи не только в стране, но и с ценами на мировом рынке.

Что взять за точку отсчета (за базу), если даже единица измерения (рубль) у нас носит условный характер? С чего начать? Начать надо с определения курса рубля относительно других денежных знаков, взвешенно, на основе экономической науки, по отовариваемости. Установить на основные товары цены, соразмерные с мировыми. Например, за базовую цену для промышленности — стоимость 1 т условного топлива, дла аграрного сектора — 1 т пшеницы.

Остальные цены должны быть производными. Основополагающих (базовых) цен будет немного. Но экономические отношения можно будет рассчитывать и оценивать с достоверной точностью.

О чем можно говорить и как можно торговать, если цена за 1 т угля на мировом рынке 47 дол., а у нас в стране для внутреннего потребления — 13 дол. Дай экономическую свободу шахтерам — они всю свою добычу продадут за рубеж. Аналогично и с производством зерна. Так что «границу» пока что мы должны держать на замке.

Для приведения цен в соответствие с мировыми потребуется немало сил и времени. Но метод «тык» обойдется нам намного дороже, да и по времени не скоро порядка дождемся.

Такую статью я послал в родной журнал «Энергетика» и получил ответ:

«Общие рассуждения автора о том, что действующие в нашей стране цены не соответствуют никаким экономическим категориям, правомерны. В энергетике цены не отражают ни действующие затраты на производство, ни соотношение спроса и предложения, ни уровень мировых цен. Надо полагать, что именно в настоящее время идет процесс осмысления сложившейся ситуации, и решение проблемы должен дать переход к рыночной экономике. Ответ на большинство поставленных вопросов можно найти в докладе Н. И. Рыжкова «Об экономическом положении страны и концепции перехода к регулируемой рыночной экономике» на третьей сессии Верховного Совета СССР.

Что касается льготного тарифа на электроэнергию для жителей сельской местности, работников колхозов и совхозов, то здесь мне представляется следующее.

Известно, что длительное время развитие промышленности осуществлялось за счет сельского хозяйства. В этой связи принятое Верховным Советом СССР решение о льготах селу по цене за электроэнергию надо воспринимать как возврат долга. Надо не огорчаться, а радоваться тому, что крестьянин, придя с тяжелых полевых работ, включит электрический камин и приятно отдохнет.

С вводом в действие дополнительного прейскуранта предприятия электрических сетей с преимущественной сельской нагрузкой не должны становиться убыточными, так как компенсация потери объема реализации за счет снижения тарифа сельскохозяйственным потребителям осуществлена повышением тарифа на промышленное потребление.

Для создания нормальной деятельности в рамках хозрасчета Кустанайэнерго следует отрегулировать внутрисистемный тариф.

Промышленный тариф потребителей Кустанайэнерго равен 1,3 коп. за 1 кВт.ч. (а не 1,1). Это достаточно высокий, в Мосэнерго он равен 1,05. Кроме того, ПОЭиЭ собирает с потребителей плату за мощность в размере 39 руб. за 1 кВт.ч. В целом Кустанайэнерго должно быть рентабельным, так как прейскурантные цены (издания 1990 г.) рассчитывались исходя из конкретных затрат данного ПОЭиЭ с учетом 15% рентабельности. Представляется, что ПОЭиЭ может отрегулировать хозяйственный механизм путем перераспределения рентабельности предприятий, входящих в объединение, через внутрисистемные тарифы.

Проблема состояния электрических сетей весьма актуальна. Действительно, пропускная способность отдельных линий и подстанций требует повышения. Все это надо принять как должное и энергично поработать во имя дела. Содержание статьи дает основание полагать, что Кустанайэнерго не довело до предприятий механизм ценообразования и не управляет этим процессом.»

Зам. генерального директора по экономике ПО «Мосэнерго»,
член редколлегии журнала «Энергетик»
АЛЕКСАНОВ А. П.

Очень непонятно, что хотел сказать тов. Алексанов А. П. Ведь я не против того, чтобы сельскому хозяйству возвратить долги. Можно часть прибыли министерств, и не только Министерства энергетики, просто передать в сельское хозяйство централизованно. В крайнем случае, учитывая территориальное самоуправление, можно за счет прибылей крупных энергетических и других промышленных предприятий и объединений, получающих прибыль (не всегда заработав ее), просто по решению исполнительной власти передавать на нужды сельского хозяйства.

Но зачем же цену использовать как регулятор? При этом забывая, что еще есть и себестоимость, и положение о государственном предприятии. Цена реализационная и себестоимость продукции неразделимы.

Регулятором перераспределения средств в интересах определенных категорий наших предприятий должна быть налоговая система (дифференциальная рента), и только она. Ибо с ценообразованием, а оно является очень объемным и труднорегулируемым, надо поступать крайне сдержанно. Уровень цен должен поддерживать рынок и только рынок.

Совет оппонента «надо не огорчаться, а радоваться тому, что крестьянин, придя с тяжелых полевых работ, включит электрический камин и приятно отдохнет» очень настораживает. Полевые работы проводятся летом, а тепло

от камина нужно зимой. Но это не так уж и важно. Камины электрические (заводского изготовления, другие применять запрещено) выпускаются мощностью до 500 Вт. Зимой в квартире при электрическом камине такой мощности и замерзнуть можно. Для обогревания одного дома требуется электрический котел мощностью 5—7 кВт как минимум. Электрические сети же в сельской местности проектировались в расчете на мощность 1,5—1,8 кВт, и не более. Прежде чем давать разрешение на включение отопительных приборов от электрических сетей, надо же сначала реконструировать их! Но за счет каких средств?

В условиях хозрасчета Минэнерго средств для реконструкции линий электропередач в Кустанайской области не выделит. Хотя поднятие стоимости 1 кВт.ч. для промышленных предприятий позволяет разбогатеть энергетикам-москвичам и обанкротиться кустанайцам.

Аграрники, добившись снижения цен на электроэнергию, в конечном счете ударили по своим же интересам, подвели под разорение предприятия, занимающиеся сельской электрификацией. Одним словом, подпилили сук, на котором сидят.

ДЕНЬГИ В ЧУЖИХ РУКАХ

Г. ЗЫКИН,
Алма-Ата

В стране 120 млн человек самодеятельного населения. Средний заработок — около 300 руб. в месяц «чистыми». При населении в 290 млн человек это дает 103 руб. в месяц на человека. Добавим стипендии и пенсии, случайные гонорары — например, за газетные публикации. Общую величину среднего подушного дохода это изменит на копейки, от силы на несколько рублей. Можно ли из этого хоть что-то изъять в бюджет? Нет, конечно. Сколько бы нас ни убеждали, что «у правительства нет денег» на социальные программы, помочь ему мы не можем. Не меняет положения и ссылка на «миллионеров»: они уже учтены в итоговой средней цифре. Конечно, многие возрадуются, если их состоятельного соседа обчистят. Но совокупного имущества не только «соседей», но и нашего недостаточно для затыкания

дыр огосударствленной экономики. Ее годовой бюджет — свыше триллиона рублей. Наш — около 300 млрд.

Теперь посчитаем иначе. В странах Западной Европы за последние 100 лет доля труда в цене проданного товара колеблется от 60 до 80% . Там больше, здесь меньше, но всегда и везде в этих пределах. У нас сегодня где-то 18—23%. Иначе говоря, мы получаем треть положенного минимума, четверть возможного максимума. Где остальное? У правительства. Это 900—1200 млрд руб., тот самый триллион.

Сошлось, но не совсем. Этот триллион «с плюс-минусом» — деньги, принадлежащие трудящимся и «деликатно изъятые» у них в святой патерналистской уверенности, что они им же и возвращаются в форме благоденствия и процветания. По всем экономическим канонам держатель капитала должен был бы иметь собственную долю на капитал — миллиардов эдак 300—600 (те самые 20—40%). Но их нет, они не фигурируют в валовом национальном продукте, в доходах и расходах страны. Где они?

Наивно думать, что они уходят на «казенные дачи» или разворовываются. Украденное остается людям. Страна была бы застроена дворцами — пусть не нашими! — будь эти деньги просто украдены. Но страна едва не лежит в руинах. А деньги? Деньги угроблены. Импортное оборудование ржавеет на пустырях. Трудом и жизнями оплаченный уголь горит на складах. Трубопроводы взрываются и убивают людей. Удобрения смываются в реки и травят рыбу. Всего не перечесть. Огосударствленная экономика обходится нам в сотни миллиардов рублей ежегодно.

Теперь перейдем от цифр к идеям. Достояние страны, как известно, принадлежит народу — нам всем. Я, вы — тоже народ. Доля каждого из нас есть в общенародном имуществе. Правительство, министры, директора предприятий — лишь наши приказчики, которым доверено управлять этим имуществом. Управляют они из рук вон плохо. И не по злому умыслу, недостатку способностей или знаний, а в силу объективных общественных законов: премьер, словно обычный приказчик, столь же отчужден от собственности и «раскрестьянен», как и любой сельский житель или работник города. А главное — никакая бригада наиквалифицированнейших и сверхзаботливых приказчиков не в состоянии заменить своим «коллективным разумом» весь народ.

Мы уже уяснили, что получаем втрое-вчетверо меньше положенного. Остается набраться смелости и заявить, что нормативно установленная зарплата должна возрасти в несколько раз. С учетом цели такого фантастического, на первый взгляд, повышения зарплаты возрасти она должна до теоретического максимума: вчетверо.

Такое преобразование не имеет смысла, если не сохранить общий объем денежной массы в стране. Правительство должно лишиться того триллиона, которым оно сегодня распоряжается. Понятно, что с него должны быть сняты весьма многие финансовые обязательства, что означает ликвидацию экономическими методами социального института приказчиков — «отцов народа».

С ЧЕГО НАЧАТЬ

Финансовые обязательства правительства, которые ликвидируются такой мерой, делятся на две части: хозяйственную и социальную. Ликвидация хозяйственных обязательств выражается в нескольких конкретных мерах.

Правительству должно быть запрещено назначать своих управляющих (директоров) на какие бы то ни было, кроме явно указанных в законе, предприятия и организации, находящиеся в его распоряжении, а отнюдь не во владении.

Представители правительства должны быть лишены права заключения договоров трудового найма и, следовательно, права распоряжения трудовым потенциалом работающих. Взамен они должны получить другие права, содержание которых станет ясно из дальнейшего.

По существу это требует полной реконструкции понятия «предприятие». За рубежом оно означает комплекс материальных и нематериальных имущественных элементов, образованный владельцем (или владельцами) для выполнения производственных функций, и (что естественно при таком понимании) способный быть лишь объектом права. Субъектами права являются люди и их объединения. Признавая предприятие юридическим лицом и стороной в соглашениях, мы совершаем нечто непонятное: то ли наделяем правоспособностью корпуса и оборудование, то ли включаем людей в состав имущества.

Обособленным лицом и стороной в правоотношениях мы признаем директора, максимально приближая его во

всем, кроме права владения, к классическому капиталисту. Возникает худший вариант капитализма: распорядитель осуществляет гнет, но не заинтересован в его результатах. Воистину приказчик! Непонятно другое: с какой стати мы в этих условиях говорим о правах коллектива.

Лишение правительства прав найма и оперативного управления означает вычленение из коктейля двух его составляющих: труда и капитала. Воссоединяться в единое производство они должны по совершенно иным, чем сегодня, правилам.

РИСКОВОЕ И РЕНТНОЕ УЧАСТИЕ

Производство как процесс возникает в результате соединения. Главное в договоре между обладателем трудового потенциала и владельцем средств производства — зависимость вознаграждения за участие от конечного результата деятельности.

Если участник получает гарантированную оплату, мы имеем дело с рентным вознаграждением, рентным трудовым или имущественным участием. Если же оплата исчисляется как доля прибыли, то есть в конечном результате деятельности, нужно говорить о венчурном (рисковом) участии.

Сущность огосударственной экономики в том, что и труд, и капитал оказываются рентными участниками: никто не рискует, но никто и не пьет шампанского! Кликушеские призывы «не допустить реставрации капитализма» основаны на безграмотности. Возврат к схеме «рисковый капитал плюс рентный труд» не столько нежелателен, сколько физически невозможен, так как не существует приемлемого способа раздать средства производства. Тем более невозможен возврат к «эксплуатации»: количество средств производства, измеренное в предоставляемых ими рабочих местах, сегодня намного больше числа работников. От этого давно горючими слезами плачут директора предприятий.

Задача состоит не в «реставрации капитализма», а в выходе из положения, при котором в производстве вообще нет рисковых участников. С этой точки зрения взаимоотношения между правительством и народом в сфере производства определяются однозначно. Правительство участвует в нем имуществом на рентной (путем сдачи в арен-

ду) или рисковой (путем внесения средств производства в качестве акционерного пая) основе. Объединения граждан и отдельные лица участвуют трудом, а при желании и имуществом, но непременно на рисковых началах. Те, кто желают остаться на условиях ренты, могут заключать договоры трудового найма, но только с действительно самостоятельными, несущими все бремя риска субъектами — товариществами.

Именно компания с юридически ясным (и тоже рисковым) членством, а не размыто-абстрактные «коллективы» должны принять на себя бремя ответственности за конечные результаты деятельности, сняв его с правительства. При этом сладкий мираж ушестеренного по сравнению с сегодняшним заработка начинает расплываться: от получаемых «тыщ» придется «отстегивать» прежде всего на производственные цели. Фактически именно из них будут формироваться фонды оплаты рентных участников — кредитов банка и счетных работников, арендуемого транспорта и наемной машинистки. Но теперь оплачиваться они будут из своего кармана, а значит, владелец кармана — совет акционеров — вспомнит золотое правило «семь раз отмерь».

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА

Рассмотрим судьбу социальной части финансовых обязательств, снимаемых с правительства.

Главный шаг: переход к прямой личной оплате социальных услуг — медицины, образования, развлечений, отдыха. Фактически они и сейчас уже платные, хотя и не всегда легально. Дело в другом: важна именно свобода выбора плательщиком среди многих предъявителей услуг, важен рынок — в том числе и в медицине. Сам распоряжаясь своим рублем, я пойду туда, где действительно лечат.

К сожалению, человек склонен полагать, особенно в молодости, что здоровье беспредельно, а несчастья происходят только с другими. Чтобы миллионы таких оптимистов не оказывались перед платной медициной с пустыми карманами, существует метод обязательных отчислений в больничные фонды. Казалось бы, тот же «соцстрах». Но это не так. У нас все свалено в кучу совместной собственности. Никто не может вынуть из нее тот самый свой честно заработанный и в кучу уложенный рубль.

Человек признается полным владельцем накапливаемых средств, но ограничен в правах распоряжения и пользования. Он может оплачивать медицинские услуги, но не может, скажем, купить за счет этих средств дом. Владелец может передать их по наследству как обычное имущество, что делает очевидной выгоду здорового образа жизни. Поскольку всякий банковский вклад предоставляет чужие деньги во временное пользование обществу (что и выражается начислением процентов), владелец страхового счета получает медицинские услуги по льготным ценам. Предусмотрительность выгодна.

Такой механизм резко сокращает объем помощи, которую приходится возлагать на все общество и оказывать руками правительства. В ней нуждаются лишь те, кто не внес достаточный трудовой вклад в общественное производство к моменту, когда такая помощь потребовалась,— дети и молодые люди, а также тунеядцы. На это требуются уже далеко не миллиарды. Сравнительно небольшие налоги и дадут требуемые суммы.

Деньги, которых нам всем так не хватает,— это не бумажки. Лицо, изготовлявшее трешки, получит срок. В 1989 г. правительство выдало необеспеченных денежных знаков на 7 млрд. руб. Воистину, кража в особо крупных размерах становится государственной деятельностью!

* *

ОБМАН СТАЛ ТРОЙНЫМ

В статье В. А. Москвитина (ЭКО 8. 90) ставится под сомнение решение львовского облгосарбитража по договорному спору киевского ПО «Полиграфкнига» с Жидачовским целлюлозно-картонным заводом, законность и обоснованность которого подтвердил Госарбитраж УССР. Ответом автору статьи служит постановление Госарбитража СССР, в котором оснований для отмены принятого решения не найдено. Вызывает недоумение оскорбительный и грубый тон статьи, помещенной в рубрике «С законом на Вы». Позволю себе привести лишь одно из высказываний автора: «...Двойной обман совершил Госарбитраж Украинской ССР в лице бывшего тогда первым заместителем Главного государственного арбитра Д. Притыки». Неужели неуважительное отношение к суду ли, арбитражу, тиражируемое со страниц популярного журнала, может быть поставлено на службу Закону? Ведь именно правовой культуры, как и культуры вообще, так остро не хватает нашему обществу.

Д. Н. ПРИТЫКА, Главный государственный арбитр УССР, Киев

ЗАМЕЧАНИЕ РЕДАКТОРА. Письмо главного госарбитра Украины Д. Н. Притыки ничего не добавило к простенькой, на первый взгляд, истории, рассказанной В. А. Москвитиным. Раньше наряд Госснаба УССР на поставку 910 т бумаги без лимитов на сырье назывался «воздушным валом». Предприятия никуда не жаловались на такое планирование. Теперь же Жидачовский целлюлозно-картонный завод решил найти правду. Лично Д. Н. Притыка пообещал снять поставку плановой бумаги, на выпуск которой не нашлось ни плановой целлюлозы, ни плановых отходов бумаги (вторсырья). А через две недели он оставил ситуацию такой же, какой сделали ее работники львовского теруправления Госснаба.

И как эти действия назвать мягче, чем сделал наш корреспондент — «двойной обман»? Каких-то других грубых и оскорбительных слов там нет. И тон статьи — это тон человека, который ощутил равнодушие к делам своего предприятия в приемных и кабинетах Львова, Киева, потом Москвы, в Госарбитраже СССР.

Если план-заказ-наряд не учитывает наличие сырья, рабочей силы, производственных мощностей и т. д., то это произвол вышестоящей организации, или ее некомпетентность, или нежелание вникать в дела предприятия.

Если «истец» недоволен решением арбитров, разве трудно поручить дело другим арбитрам, возможно, независимым? И взыскали бы лично с В. А. Москвитина расходы на вторичный анализ жалобы его предприятия. Такой подход — в русле правовой, экономической, политической и прочих перестроек. И к тому же — грамотный и культурный.

И что же должен сделать автор В. А. Москвитин и его редактор? Извиниться за то, что один очно, а другой заочно увидели, как трудно предприятию защитить свое маленькое право — не иметь «воздушного вала» в своем портфеле. Я лично извиняюсь, что исказил суть. Руководители Жидачовского целлюлозно-бумажного завода (Львовская область) испытали в Госарбитражах Украины и СССР не двойной, а тройной обман. И самообман. Думая, что арбитры помогут найти управу на лихих госснабовцев, предложивших изготовить бумагу из воздуха.

В. ЛАВРОВ,
редактор ЭКО

ЧЕРЕЗ ПРОГРАММЫ КАНДИДАТОВ В ПРЕЗИДЕНТЫ

Длительные и вязкие научные дискуссии по проблемам экономической реформы завершаются проведением мероприятий по принудительной приватизации, акционированию и санации убыточных предприятий, расширением зоны использования свободных и договорных цен, эскалацией безработицы и инфляции. В той ли последовательности, с нужной ли степенью проработанности, насколько комплексно разработана программа скачкообразного перехода к рынку? Ответ везде отрицательный. Являясь сторонником легализации института частного предприниматель-

ства и убежденным рыночником, считаю, что переход к частной собственности в условиях СССР должен быть мягким. Частное предпринимательство должно заполнить поры и ячейки мелкого производства, вместе с кооперативами, небольшими государственными, народными и акционерными предприятиями образовать среду для свободной экономической конкуренции. Только тогда станет возможным равномерный рост доходов у лиц, занятых в производстве и обслуживании. Борьба за рынок превратится в полигон конкурентной борьбы за потребителя, одним из рычагов которой станут цены.

Создание механизма свободной конкуренции тесно смыкается с проблемой теневой экономики. В настоящее время криминальные структуры доминируют в разделе производственных мощностей и зон влияния, обеспечивают выгодное для себя перераспределение ресурсов. Без обуздания аппетитов «мафиози» задача становления мелкого независимого производства неразрешима. Скачок к рынку обострит проблемы, связанные с протекающим в недрах народного хозяйства процессом нелегальной приватизации собственности. Идеологическим победителем в последующем разговоре с народными массами, видимо, станут правоконсервативные круги, демагогически использующие тему «теневой экономики» для опровержения идей рыночного хозяйства.

Недовольство населения ростом цен, обострением дефицитов, увеличением количества безработных может привести к широкому противостоянию масс рыночной реформе, насильственно внедряемой сверху, а это на долгие годы заморозит весь ход социального переустройства нашего общества.

Предлагаю связать планы реформы с президентскими выборами. Оценивая программы претендентов на президентский пост, избиратели осуществят своеобразный референдум различных социально-экономических и политических платформ. И среди демократически настроенных политических лидеров возможны различные подходы к реализации идей рыночной экономики. В итоге осуществлять реформу будет сильная политическая власть, наделенная волей и доверием народа.

Т. И. КОРЯГИНА,
доктор экономических наук,
член Совета директоров Института социального развития ООН,
народный депутат РСФСР



КАЧЕСТВУ НЕТ АЛЬТЕРНАТИВЫ

М. Б. БУДОВНИЧ,
НИИСтандарт Минавтосельхозмаша,
Москва

Кое-кто думает, что стоит появиться конкуренции, стоит принять антимонопольный закон — и предприятия, как по мановению волшебной палочки, начнут делать качественную продукцию. По меньшей мере странно выслушивать подобные прогнозы. Внешние причины могут лишь стимулировать и подтолкнуть к поискам путей решения проблем качества, но, если эти поиски не будут реализованы в конкретных делах, то предприятие ждет не процветание, а крах.

Контракты с зарубежными фирмами на поставку современного высокопроизводительного оборудования могут обнадеживать, но беда в том, что все эти технические новшества для нас как инородные тела и не приживаются на чуждой им почве. Зачастую новое оборудование даже не могут запустить и использовать из-за низкой квалификации и некомпетентности персонала.

В 1986 г. правительство, осознавая серьезность ситуации, приняло решение о введении на предприятиях страны государственной приемки продукции. В 1990 г. пришло время ее ликвидации. Госприемка сделала кое-что, особенно на первом этапе. Многие руководители предприятий хотя бы задумались о том, что качеству надо уделять внимание постоянно, а не от случая к случаю. Но мировой опыт управления качеством показывает, что волевые методы — не самые эффективные. Этим и была уже в самом начале предрешена судьба госприемки. Поставив заслон браку, она не смогла изменить сложившуюся систему производства. Создание эффективной системы качества вообще не ставилось целью, да и реально ли было ожидать эффекта, когда почти повсеместно конфронтация между госприемкой и предприятием, нежелание сотруд-

ничать для достижения общих целей практически свела на нет даже небольшие шаги в этом направлении?

ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ?

Раньше свои просчеты и ошибки руководитель мог списать на госприемку, а из-за контроля продукции на выходе (так называемого «сита») уменьшилось количество брака, уходящего с предприятия. Однако весь брак оставался на предприятии и издержки «ложились» на себестоимость, тем самым ухудшая экономическое положение предприятия. На что уповать сейчас, если объективно улучшились взаимоотношения с потребителями? Как выйти на западный рынок, если партнеры требуют какой-то сертификат на продукцию (об этом еще что-то слышали), да еще и на систему качества, о чем мало кто информирован, разве что из уст самих «потерпевших», предпринявших попытку заключить контракты с зарубежными фирмами? И как в срочном порядке сертифицировать систему качества, которой еще нет и на разработку и внедрение которой требуется время? В противном случае продукция оценивается за рубежом в 3—4 раза дешевле, т. е. фактически продается за бесценок, хотя и в валюте.

Чтобы получать реальные доходы, нужно разработать, внедрить и в последующем сертифицировать систему качества на предприятиях страны на базе международных стандартов ИСО серии 9000. Эти стандарты, принятые большинством стран в качестве национальных, аккумулировали в себе передовой опыт управления качеством продукции. «Неуправляемый» западный мир поставил проблему качества на уровень национальной проблемы. В основу стандартов заложена возможность проверки потребителем системы качества у поставщика. Соответствие системы качества поставщика требованиям этих стандартов — гарантия для потребителя в том, что продукция соответствует уровню качества, оговоренному в контракте, и что система качества позволяет стабильно поддерживать требуемый его уровень. Соответствующий уровень системы качества поддерживается сертификатом, который выдается на год, два и т. п. Право выдачи сертификата может быть возложено на национальный орган по сертификации, который может делегировать это право организациям, аккредитованным для этой цели. Таким органом в стране, вероятно,

будет Государственный комитет СССР по управлению качеством и стандартам, который через экспертов, имеющих соответствующую подготовку и право на проведение сертификации, будет реализовывать эту функцию. Для оценки системы и выдачи сертификата можно привлекать и любую зарубежную фирму, занимающуюся сертификацией. Естественно, весомость сертификата и уровень доверия к нему потребителя будут зависеть от «имиджа» фирмы, выдавшего его.

Предварительная оценка системы качества предприятия для целей сертификации стоит примерно 120 тыс. дол. Получение сертификата обходится в среднем в 150 тыс. дол. Один день работы инспектора, проводящего оценку системы качества на предприятии, стоит 1200—1500 дол. У человека несведущего эти цифры могут вызвать шок. Но на Западе вкладывают огромные средства в сертификацию систем качества, ибо эти затраты окупаются. Там умеют считать деньги.

Нам еще рано внедрять сертификацию (за исключением отдельных предприятий) по той простой причине, что сертифицировать пока нечего. Надо создавать системы качества.

ЧТО ЖЕ ЭТО ТАКОЕ?

Согласно ИСО 8402 «Качество. Словарь» система качества есть совокупность организационной структуры, ответственности, процедур, процессов и ресурсов, обеспечивающая осуществление общего руководства качеством. Разработка и внедрение системы качества — это как бы лестница, по которой постепенно, шаг за шагом надо подниматься к цели. Известный японский специалист по управлению качеством Каору Исикава сказал: «Управлять качеством — это значит делать во всех отраслях промышленности то, что положено делать... Комплексное управление качеством — коллективная деятельность, которая не может выполняться отдельными людьми. Она требует совместных усилий. Ориентация на качество обеспечивает долгосрочное получение прибыли». Успехи Японии подтверждают эти слова.

При формировании системы качества главным моментом является непосредственная заинтересованность первого руководителя, а также высшего руководства предприятия в решении проблем качества. Если этого понимания

нет, значит на данном предприятии бессмысленно предпринимать какие-либо усилия, они обречены на провал. Организационная структура системы должна быть подчинена главной цели, а именно участию всех в решении проблем качества.

Первый руководитель должен не только руководить, но и непосредственно участвовать в решении вопросов качества. Он должен нести персональную ответственность за формирование у персонала соответствующего мышления и отношения к проблемам качества. Часть своих полномочий он делегирует заместителю директора по качеству. На крупном предприятии это может быть директор по качеству. Статус его следует четко зафиксировать в соответствующем документе, с которым должны быть ознакомлены все руководители предприятия. Естественно, на заместителя директора по качеству ложится громадная ответственность. Должность заместителя директора по качеству ни в коем случае не должна совмещаться с должностью начальника ОТК. Это очередной абсурд, который лишь смещает акцент в деятельности одного из членов высшего руководства предприятия на технический контроль. Как правило, из-за этого контроль и становится приоритетным. Между тем, он — лишь одно из направлений деятельности в сфере качества, далеко не самое главное. Более важно предупреждение дефектов, устранение причин их появления, а не фиксирование брака.

Цели в области качества обязательно должны быть сформулированы высшим руководством, документально оформлены и доведены до каждого работника. У заместителя директора по качеству должен быть свой штаб — служба качества, которая помимо традиционных направлений (технический контроль, анализ рекламаций и т. п.) организует коллектив предприятия, помогает всем решать задачи повышения качества.

Распределение ответственности между подразделениями (и их руководителями) за конкретные компоненты качества, а также процедуры рассмотрения вопросов по функциям и принятия решений обеспечивают один из основополагающих принципов — участие всех работников предприятия в управлении качеством.

Если принять как постулат, что качество делают не машины, а люди, то одна из главных мер — подбор, подготовка и обучение кадров. Как сказал тот же Исикава: «Уп-

равление качеством начинается с подготовки кадров и заканчивается подготовкой кадров».

В настоящее время подводятся итоги всесоюзного конкурса на государственную концепцию в области управления качеством, объявленного Госкомитетом СССР по управлению качеством и стандартам. Можно надеяться, что в государственной концепции будет четко прослежена приоритетность работ по качеству, понимание того, что эффективная работа нашего народного хозяйства и выход на международный рынок связаны с качеством нашей работы и продукции.

На следующем этапе возможны два варианта. Первый — **проведение государством политики невмешательства в вопросы качества.** Оно может ограничивать свое участие, например, оценкой систем качества и выдачей сертификатов на систему качества, разработкой законодательных актов, регламентирующих эту деятельность, и т. п. Но участие государства в решении вопросов качества и ранее носило формальный характер. Пятилетки качества, где все сводилось к гладкой отчетности, внедрение КСУКП, госприемки — лишь эпизоды безрезультатного опыта. Лишь его просчеты и ошибки можно с успехом использовать для дальнейшей работы.

Второй вариант — **проведение государством активной политики оказания конкретной помощи отраслям и предприятиям в разработке, внедрении и сертификации систем качества.** Должны быть сформирована государственная программа по качеству, в которой элементы политики примут конкретные очертания, начато финансирование работ по качеству в ее рамках. Если научные разработки институтов Госстандарта СССР финансируются из государственного бюджета, то отраслевая наука — из средств предприятий. Но в существующих условиях приоритеты предприятий расставлены таким образом, что решение проблем качества не превалирует в их деятельности. Предприятия не имеют особого желания идти на контакт с институтами. Лишь единицы осознают важность решения этих проблем именно в контакте с наукой.

Речь идет не только о финансировании в «деревянных рублях», а и о валютном финансировании обучения специалистов за рубежом. Ни для кого не секрет, что Запад уже прошел большой и трудный путь становления в вопросах

качества. Там были свои пробы и ошибки, но в результате в разных странах сформировались свои школы. И мы не должны изобретать велосипед. Изучая зарубежный опыт, нужно преломить его в соответствии с отечественными условиями. Представляется важным, чтобы в государственной программе нашли отражение вопросы становления отраслевой науки, ее взаимодействие с государственными органами и предприятиями.

В середине 60-х годов в мире произошла научно-техническая революция, которая прошла мимо нас, мы прозевали ее и оказались среди развивающихся стран. В начале 90-х годов грядет новая научно-техническая революция, которая может отбросить нас в стан слаборазвитых. Такая перспектива, к сожалению, реальна.



НОТ: КРИЗИС В ТЕОРИИ — КРИЗИС НА ПРАКТИКЕ

А. С. ЕРШОВА,
кандидат экономических наук,
Финансово-экономический институт
имени Н. А. Вознесенского,
Ленинград,
Э. Н. СЛЕПАКОВ,
кандидат экономических наук,
центр НОТ «Темп», Херсон

О научной организации труда в последнее время пишут редко. В этом одно из проявлений кризиса НОТ. Тем больший интерес вызвали опубликованные в первых номерах журналов «Социалистический труд» и ЭКО за 1990 г. статьи А. И. Рофе «В теории НОТ есть, а на деле?» и А. Г. Лопатина «Возродить НОТ». Мы приняли их за приглашение к дискуссии. Состояние дел критическое. Свертывание научных и внедренческих работ, ликвидация подразделений на предприятиях, переименование и даже ликвидация специальностей в вузах, уменьшение объемов программ, замена курса «Научная организация труда» «Экономикой и социологией труда» в экономических вузах — все это может обернуться не только увеличением потерь рабочего времени во всех отраслях народного хозяйства, но и потерей лет, а может быть, и десятилетий в развитии организации труда в нашей стране.

Практически перестали существовать московская и ленинградская научные школы НОТ после смерти их лидеров профессоров Ю. Н. Дубровского и Г. Н. Черкасова, редкостью стали диссертации. После реорганизации НИИ труда и ВНЦентра по организации труда прекращены исследования по многим важнейшим направлениям. Где, когда и как была совершена ошибка, тот неверный шаг, с которого началось скатывание к нынешним позициям?

«РЕЧКА ДВИЖЕТСЯ И НЕ ДВИЖЕТСЯ...»

В 60-е годы пионеры возрождения НОТ получили убедительные экономические результаты. Выявление и реализация организационных резервов позволили получать рост производительности труда до 25—40% и более. Этим цифрам, в отличие от нотовской статистики 80-х годов, которая не выдерживает никакой критики, можно верить.

Серьезные изменения в работе по НОТ произошли после Всесоюзного совещания по организации труда в июне 1967 г. Выработанные совеща-

нием определение и основные направления НОТ были расширены до масштабов управления трудом на предприятиях и в то же время — вот парадокс! — сужены рамками только живого труда. Это повлекло за собой ограничение сферы научных исследований. Несмотря на провозглашенный совещанием известный тезис о теснейшей связи НОТ с техникой, технологией, организацией производства и управления реальностью стал отрыв организации труда от организации производства и управления.

Особую роль здесь сыграла государственная система управления работой по НОТ — предмет гордости Госкомтруда СССР. И здесь прав А. Г. Лопатин: произошло то, что свойственно административно-командной системе. Причиной формирования или видоизменения органа управления послужила не необходимость реализации определенной функции управления, а наоборот, содержание этой функции «обкорнали» под возможности существовавших органов управления. На народнохозяйственном уровне управление НОТ было поручено Госкомтруду СССР, на отраслевом — управлениям организации труда и заработной платы министерств, на предприятиях — отделам научной организации труда и заработной платы (бывшим ООТиЗ), куда в основном были включены лаборатории НОТ, что и было закреплено типовым положением Госкомтруда СССР.

Естественно, это сузило рамки организационных мероприятий до решения чисто трудовых вопросов. Именно с этого началась утрата мощного импульса ускорения в совершенствовании организации труда, производства и управления.

Уход от комплексности организационных преобразований не мог не сказаться на эффективности самой НОТ и ее влиянии на конечные результаты работы предприятий. Маленький пример. На ленинградском «Петрозаводе» с 1967 по 1974 г. прирост производительности труда за счет НОТ сократился в 8 раз, экономический эффект — в 15, снижение трудоемкости — в 8. Лаборатория НОТ из самостоятельного подразделения из девяти человек превратилась в двух «отдельных исполнителей» в составе ОНОТиЗ. Директивное расширение объемов и сферы влияния мероприятий НОТ позволяло получать ежегодное относительное высвобождение численности работающих 370—400 тыс. чел. — в основном на бумаге. Скептицизм хозяйственных руководителей в отношении к НОТ не замедлил сказаться и на численности этих подразделений. С 1971 по 1976 г. количество работников в них сократилось на 35%.

В дальнейшем Госкомтруду СССР совместно с Госпланом и ЦСУ, от пятилетки к пятилетке «совершенствовавшим» плановые и отчетные формы по НОТ, удалось не только оторвать НОТ от организации производства и управления, но и отбросить один из важнейших принципов НОТ — комплексность. К одиннадцатой пятилетке планами по НОТ предприятиям предписывалось внедрение разрозненных мероприятий.

Планирование через так называемые важнейшие мероприятия, по которым предусматривалось получение определенного экономического

эффекта, привело к двойному, тройному счету ожидаемой и фактической экономической эффективности мероприятий НОТ. И хотя инструкция ЦСУ запрещала повторный счет, на практике эти указания не выполнялись.

Кроме того, предприятия не имели права показывать в отчетах эффективность мероприятий по совершенствованию организации производства и управления, например, типовых проектов организации труда на участках и в цехах, или осуществлять их самостоятельно. В результате на предприятиях расцветал формализм, тем более, что правильность отчетов по НОТ все равно проверить невозможно. «Красивой» отчетности в десятой и одиннадцатой пятилетках перестали верить, а НОТ стали расшифровывать как «новый отряд тунеядцев».

Исключение составляли немногие предприятия, которым удалось, несмотря ни на что, реализовать комплексный подход к организационным нововведениям. В их число, кроме названных А. Г. Лопатиным, можно включить свердловское ПО «Машиностроительный завод им. М. И. Калинина» и запорожское ПО «Моторостроитель».

« ПУСКАЙ НЕ ЛЮБИШЬ ТЫ, ЗАТО...»

При внедрении в производство НОТ была направлена на исправление ошибок проектантов, конструкторов и технологов, на приспособление человека к машине, к станку, на втискивание его в технологический процесс, порой совершенно непригодный для человека, на переделку методов труда, которые приходилось формировать самим рабочим, поскольку они заранее не проектировались. Мероприятия внедрялись «вдогонку» освоению новых видов продукции, техники и технологии и были направлены на подтягивание организации труда до технического уровня. Технико-технологическая подготовка производства не совпадала во времени с организационной. Требования НОТ на стадии проектирования так и не учитываются.

С самого начала в теории декларировалась односторонняя зависимость организации труда от развития техники и технологии. Такие представления неоднократно критиковались в печати, но не более того.

Внедрение НОТ в производство (поистине преодоление огромного сопротивления!) шло двумя путями: разработка и реализация планов, спущенных сверху, и внедрение типовых проектов организации труда на рабочих местах, участках и в цехах. Различие между двумя методами было невелико. Исходным был принцип «текущей рационализации», а мероприятия носили рекомендательный характер. Методические материалы, как правило, ограничивались описанием направлений НОТ и не были связаны с общей рационализацией производства.

Считалось, что типовые проекты организации труда на участках и в цехах позволяют реализовать принцип комплексности НОТ. В передовых отраслях, вопреки установке Госкомтруда СССР, удалось добиться

превращения типовых проектов в оргпроекты. Однако даже оргпроект при его внедрении все равно распадался на разрозненные мероприятия, одни из которых внедрялись раньше, другие — позже, а третьи, наиболее важные, вообще не внедрялись. Единственным результатом внедрения проекта, например, в судостроительной промышленности была аттестация цеха или участка на соответствие требованиям НОТ. Работа эта включалась только в план НОТ, ответственность за ее выполнение несло, кроме руководителя цеха, лишь подразделение НОТ. Но это подразделение не всесильно. Все, что связано с распределением работ в цехе, взаимоувязкой мощностей, с оперативно-календарным планированием и маттехснабжением, находилось за пределом его досягаемости. В большинстве случаев решение было формальным. Как показывали расчеты и опыт передовых предприятий, внедрение оргпроекта могло повысить производительность труда в цехе на 15—25%. Фактически в среднем по промышленности достигалось около 3%, а иногда даже 0,5—1,0%.

Но и когда комплексная реорганизация участка или цеха в соответствии с типовым проектом (оргпроектом) давала ощутимый эффект, радовались недолго. Через год-два все возвращалось к прежней точке.

Дутая массовость и поспешность во внедрении, требования немедленно показать результаты выхолостили движение НОТ. Как только внимание переключилось от НОТ к очередной панацее, эту работу начали сворачивать. Но все же главной причиной недостаточного внимания хозяйственных руководителей к НОТ был затратный механизм хозяйствования, который заставлял предприятия скрывать резервы. В такой ситуации любые попытки сверху заставить предприятия всерьез заниматься НОТ были заранее обречены и обычно заканчивались «липовым» отчетом.

«ПЕРЕСТРОЙКА, ПЕРЕСТРОЙКА, ДЕМОКРАТИЯ В СТРАНЕ...»

После выхода постановления ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС «Об усилении работы по реализации активной социальной политики и повышении роли Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам» начался пересмотр сети отраслевых и территориальных центров НОТ и их филиалов, которых, по нашим данным, в 1987 г. насчитывалось более 220 с общей численностью работающих 14 тыс. человек. Госкомтруд СССР 17. 03. 88 г. в своем постановлении № 138 рекомендовал министерствам и ведомствам преобразовать отраслевые центры НОТ в научно-исследовательские, проектные и внедренческие центры организации труда и создать сеть хозрасчетных консультационных бюро (фирм) по труду и социальным вопросам, переведя эти центры на полный хозрасчет и самофинансирование. Этим же постановлением были утверждены примерные положения о них.

Что же содержится в положениях?

Функции центров опять ограничены организацией, нормированием и условиями труда, заработной платой, социальными вопросами. Сфера деятельности консультационных бюро несколько шире: совершенствование организационных структур, улучшение методов и техники управления трудом и производством. Усилия этих организаций и системы Госкомтруда направляются на изучение и распространение «новых прогрессивных форм организации труда» — коллективного и арендного подряда. Но трудовые коллективы, внедряя их, как правило, не имеют возможности и квалификации самостоятельно организовывать коллективный труд и часто делают шаг назад. Более развитый тип хозрасчета способен лишь задействовать экономические стимулы для рачительного использования ресурсов и резервов производства. В практике же все сводят только к новым распределительным отношениям. Необходимо создать действительно прогрессивную, наилучшую в реальных производственных условиях организацию труда, производства и управления. Однако этим-то Госкомтруд заниматься не хочет.

Предпринятые в 1986—1989 гг. Госпланом и Госкомтрудом изменения в системе управления НОТ не привели к созданию целостной и современной системы. Непродуманные, не обсужденные с учеными и практиками меры были направлены на «латание дыр» в существующей системе и ее чисто внешнее приспособление к новым условиям хозяйствования. Они не только не ликвидировали старые недостатки, но и породили новые.

Главное, что вызывает сомнение, — это сам состав «важнейших» мероприятий. Ни в одном из документов Госкомтруда СССР, ни в вышедших в последние годы учебных, учебно-методических пособиях и монографиях нет обоснования предложенных мероприятий. Например, авторы учебно-методического пособия «Научная организация труда в промышленности» весьма категорично, но отнюдь не научно объясняют: «В соответствии с решениями партии и правительства по ключевым социальным и экономическим вопросам на современном этапе такими мероприятиями являются...» Да и вся «новейшая» история НОТ в этом пособии, особенно в разделе «НОТ в условиях полной и окончательной победы социализма» представлена триумфальной и беспроблемной. И это уже в 1986 г.!

Методологическое бессилие Госкомтруда СССР усугубило недостатки научно-исследовательской, проектной и внедренческой деятельности по НОТ на всех уровнях управления. На предприятиях же сейчас не до НОТ: нужно «делать деньги»!

"ПРЕКРАСНОЕ ДАЛЕКО, НЕ БУДЬ КО МНЕ ЖЕСТОКО..."

Принципиально новые технологии выдвигают и новые, сложнейшие проблемы организации труда. Человек становится «узким местом» технологического процесса. Только тщательно, в деталях проработанные

способы включения человека в новые трудовые процессы, жесткая регламентация организации труда и постоянный контроль за ее соблюдением наравне с технологическими условиями, профессионально-квалификационная и идейно-воспитательная подготовка работников позволяют обеспечить высокий организационный уровень, а следовательно, высокую эффективность и безопасность производства. В противном случае нам постоянно будут грозить аварийные ситуации. К тому же многократно возрастает цена организационных неполадок из-за простоев дорогостоящего высокопроизводительного оборудования и неудовлетворенности трудом у работников.

Важно пересмотреть формы и методы внедрения достижений науки об организации труда на практике. НОТ должна рассматриваться только как одна из составляющих единого процесса организационного развития предприятия. О необходимости такого подхода уже писали, но ни глубоких исследований, ни практических шагов в этом направлении предпринято не было.

Во-первых, эту точку зрения не поддерживали бывшие руководители Госкомтруда. Во-вторых, в нашей стране практически не проводятся ни фундаментальные, ни прикладные научные исследования по теории организационного развития предприятий, проблемам организации предприятий с различными формами собственности и т. д. Наконец, нет системы управления организационнным прогрессом, в котором никто не хочет видеть относительно самостоятельное направление социально-экономического развития.

Сейчас не только публицисты и ученые, но и массы убеждены, что организационно-распорядительные методы управления — это атрибут командно-бюрократической системы, и пора перестать нормировать, регламентировать, организовывать и т.д., передав эти функции самим трудовым коллективам. Но никто при этом ни слова не говорит о том, нужна ли регламентация вообще — нежесткая и разумная.

Мы рискуем вызвать огонь на себя, высказывая сочувственное отношение к организационно-распорядительным методам управления. И в условиях государственно-монополистической системы социализма, и при самом высоком уровне демократичности управления должны использоваться те же методы: организационно-распорядительные, экономические и социально-психологические, конечно, при существенном перемещении акцентов на последние две группы.

Широкое использование коллективных форм организации труда, внутрипроизводственного хозрасчета, расширение экономической самостоятельности предприятий повышают роль самоорганизации и саморегулирования. При реконструкции системы управления предприятием необходимо учитывать эту тенденцию. Но возлагать на них слишком большие надежды не стоит. Еще в начале 30-х годов К. Адамецки предупреждал о том, что гибель (банкротство) «саморегулирующихся звеньев» ведет к огромным потерям сил и средств, что самоорганизация является «слиш-

ком слабым регулятором, чтобы избежать огромных потерь и кризисов, неизбежных... по причине хаотичности функционирования этого организма »[1]. Это предупреждение актуально сегодня, при переходе к рыночной экономике.

Основная тяжесть работы по повышению организационного уровня производства ложится на сами предприятия. Но определенную долю ответственности и затрат должно нести государство. Одна из важнейших его забот — ассигнование, организация и координация фундаментальных научных исследований и разработки теории организации, ее принципов, законов и методов, пропаганда достижений науки, в чем мы значительно отстаем от передовых стран. Необходимы создание теории организационного развития предприятий, прогнозирования масштабов, специализации и т. п. предприятий будущего, разработка теории оргпроектирования.

Не менее важны прикладные научные исследования по организации общественного производства и управления им на всех уровнях: проработка республиканских, региональных и отраслевых структур народного хозяйства и размещения производительных сил, а также межреспубликанских, региональных и межотраслевых связей. Речь идет о научно обоснованном разделении и кооперации общественного труда. Уже сейчас разрабатываются новые структуры управления народнохозяйственным комплексом и совершенствуются старые. Но делается это на интуитивном уровне. А поскольку все эти реорганизации проводят чиновники, а не специалисты-организаторы, то на деле получается, что мы «не ведаем, что творим». При сокращении рабочих и служащих за 1985—1988 гг. на 1 млн человек численность управленческого персонала предприятий и организаций увеличилась на 667 тыс. человек, а доля его подскочила с 10,5 до 11,2% . Предприятиям и объединениям его содержание обходится в 37 млрд руб., государственному бюджету — порядка 3 млрд руб. Многие управленические органы всесоюзного, республиканского и отраслевого уровня сменили вывески и стали именовать себя производственными предприятиями, оставив за собой «командирские функции».

В настоящее время интенсивно прорабатывается вопрос о малых предприятиях, широко распространенных в развитых странах. Надо и нам воспользоваться этим опытом, не превращая его в очередную кампанию.

Малые предприятия в развитых странах чаще всего отпочковываются от крупных фирм, изначально имеют высокий технико-технологический уровень и потому хорошо впитывают организационно-технические новинки. Только это и позволяет им выжить в условиях жесточайшей конкуренции. Практика же создания наших кооперативов и арендных (тоже малых) предприятий свидетельствует о том, что в отношении научно-технического прогресса (об организационной «прогрессивности» мы уже упоминали) делается огромный шаг назад.

---

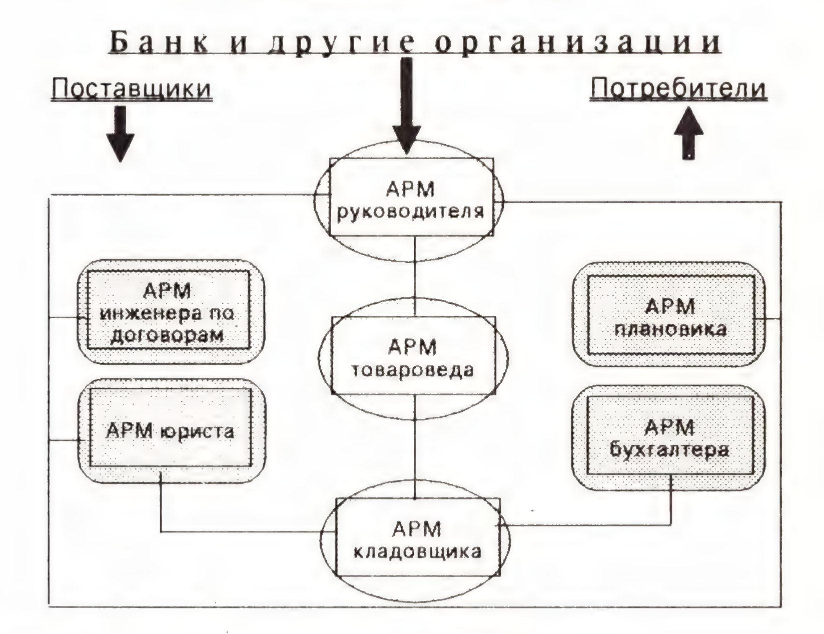
1 Адамецки К. О науке организации. М.: Экономика, 1972. С. 164—165.

При создании системы управления организационным прогрессом в народном хозяйстве можно сформулировать две группы требований. Прежде всего, она не должна повторить ошибок, допущенных при создании государственной системы управления научной организацией труда. Межотраслевые и отраслевые организационные разработки и прогрессивные нормативы должны носить сугубо методический и рекомендательный характер. Никто не должен навязывать предприятиям своей воли в выборе путей развития, в том числе и в области совершенствования организации труда, производства и управления.

Далее, функции системы управления организационным развитием должны существенно отличаться от функций управления работой по НОТ: вслед органическому единству трудовых и производственных процессов управления производством и предприятием оргразвитие должно охватывать все аспекты организации труда, производства и управления. Выполнение этих трудоемких и очень специфических функций требует высокой квалификации специалистов, подготовка которых должна быть развернута в экономических и технических вузах.

* * *

В предисловии к статье А. Г. Лопатина совершенно справедливо замечено, что судьбы нотовского движения могут служить иллюстрацией к нашей истории. Хочется верить, что возрождение научной организации труда на качественно новой основе будет знаменовать начало выхода из кризиса нашего народного хозяйства.



Новая информационная технология — КАТУНЬ

* Интегрированность * Адаптируемость * Технологичность
* Однородность * Безбумажная технология
* Быстрота * Качество * Надежность * Производительность
* Эффективность
* Поставка * Обучение * Сопровождение * Консультации

ПОСТАВЛЯЕТ ВЕСЬ КОМПЛЕКС ИЛИ ОТДЕЛЬНЫЕ АРМ

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ (УОС) — для ведения бухгалтерского учета основных фондов, находящихся на подотчете у материально-ответственных лиц, позволяет автоматизировать работу с картотекой основных фондов: хранение, корректировку, поиск информации, выдачу справок и отчетов. УОС функционирует как самостоятельный программный продукт, а также в составе комплекса программных средств по автоматизации бухгалтерского учета, куда входят «Зарплата-90», «Учет движения

материальных ценностей». Сфера применения не ограничена. Операционная система MS ДОS 3.0 и выше.

ИНСТРУМЕНТ КОНСТРУИРОВАНИЯ СИСТЕМ (ИКС) - для предприятий и организаций, разрабатывающих собственную информационную систему на ПЭВМ, которая позволяет пользователю – непрограммисту в сжатые сроки создать систему со всеми основными компонентами: база данных; выходные и входные формы; поиск информации в базе данных; составление и вывод отчетов; подключение нормативно-справочной информации; поиск и вывод по связанным файлам. Действия выполняются посредством выбора из предоставляемых меню или заполнения соответствующих полей экрана. Операционная система MS ДОS версии 3.0 и выше или совместимая с ней другая ОС.

Конфигурация ПЭВМ

16-разрядная микро-ЭВМ, совместимая с IBM PC, ОЗУ емкостью не менее 512 Кб, один НГМД, жесткий диск типа «Винчестер», адаптер дисплея типа MDA, CGA или EGA.

По Вашей заявке Опытный завод вышлет наложенным платежом или по гарантийному письму рекламные ролики с примерами по программным средствам на ПЭВМ, которые покажут целесообразность приобретения программных продуктов: АРМ руководителя на двух дискетах стоимостью 42 руб., АРМ пользователя на одной дискете — 38 руб., Система оперативного планирования (ОПУС) — 32 руб., Конструируемая автоматизированная система «Кадры» (КАСКАД) — 23 руб., Учет основных средств (УОС) — 40 руб., «Зарплата-90»— 39 руб. (каждая из них — на одной дискете). Информация о перечне ПС см. ЭКО 9.90.

Подробная информация по тел. (8-383-2) 35-23-61, Бюро рекламы.

Наши реквизиты:
630058 Новосибирск, ул. Русская, 39,
Опытный завод НПО «Система», телетайп 1718 Альфа.

Деньги перечислять в кооперативный банк «Восток», корреспондентский счет 000161202 в Областном управлении Госбанка СССР Новосибирска, МФО 224002 для Опытного завода НПО «Система», расчетный счет 345029.

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ "А С Т Р Е Л Л"

Торговые представители и сервис:

480004 Алма-Ата, ул. Тулибаева, 25. Тел. 8-3272-335166.

163061 Архангельск, пр. Павлика Виноградова, 51. Тел. 8-818-35313.

232600 Вильнюс, ул. Пилес, 8 Тел. 8-0122-618735, 221027, 221045, 221036.

600091 Владивосток, ул. Ленинская, 47, каб. 505. Тел. 8-24322-24520; телефакс 28071.

160009 Вологда, ул. Мира, 23. Тел. 8-81722-20509, 22671.

404130 Волжский, ул. Набережная, 11. Тел. 8-84459-37057, 44603, 49933, 49875.

188900 Выборг, ул. Крепостная, 15. Тел. 8-278-28294, 25050.

375010 Ереван, ул. Кнунянца, 4. Тел. 8-8852-560446, 560024.

153000 Иваново, ул. Театральная, 3А. Тел. 8-0932-44150.

252196 Киев, ул. Леси Украинки, 1. Тел. 8-044-2968048;

610000 Киров, ул. Карла Маркса, 80. Тел. 8-833-90166.

220107 Минск, Партизанский пр., 33—2, кв. 111, или а/я 37. Тел. 8-0172-459231, 455438, 220118.

103982 Москва, ул. Б. Хмельницкого, 3/13. Тел. 8-095-1874319, 1819669.

183012 Мурманск, ул. Папанина, 16. Тел. 8-815-54920.

327001 Николаев,ул. Р. Люксембург, 67. Тел. 8-0510-359975.

630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 6. Тел. 8-3832-352360, 321676; телефакс 324259; телекс 133810. ЗАРЯ.

249020 Обнинск, ул. Маркса, 8. Тел. 8-08439-37014.

270009 Одесса, ул. Перекопский Дивизион, 23. Тел. 8-0482-630930, 632264.

185020 Петрозаводск, ул. Московская, 12. Тел. 8-81400-72755.

180000 Псков, ул. Советская, 60. Тел. 8-81122-23601.

226010 Рига, ул. В. Лача, 4. Тел. 8-0132-320758, 320011.

410002 Саратов, ул. Революционная, 44. Тел. 8-8452-266556.

620014 Свердловск, ул. Октябрьской Революции, 35. Тел. 8-3432-586109.

200001 Таллинн, ул. Лай, 7. Тел. 8-0142-601608.

700000 Ташкент, ул. 1 Мая, 24. Тел. 8-3712-337086, 339834.

278000 Тирасполь, ул. 25 Октября, 45. Тел. 8-04233-37559, 50170.

634050 Томск, ул. Дзержинского, 20. Тел. 8-3822-232705, 230485, телекс 128259 КАСКАД.

625026 Тюмень, ул. Республики, 143. Тел. 8-3452-243675, 228782, 244382, 222068.

450052 Уфа, ул. Цюрупы, 95. Тел. 8-3472-231471, 230421, 229239.

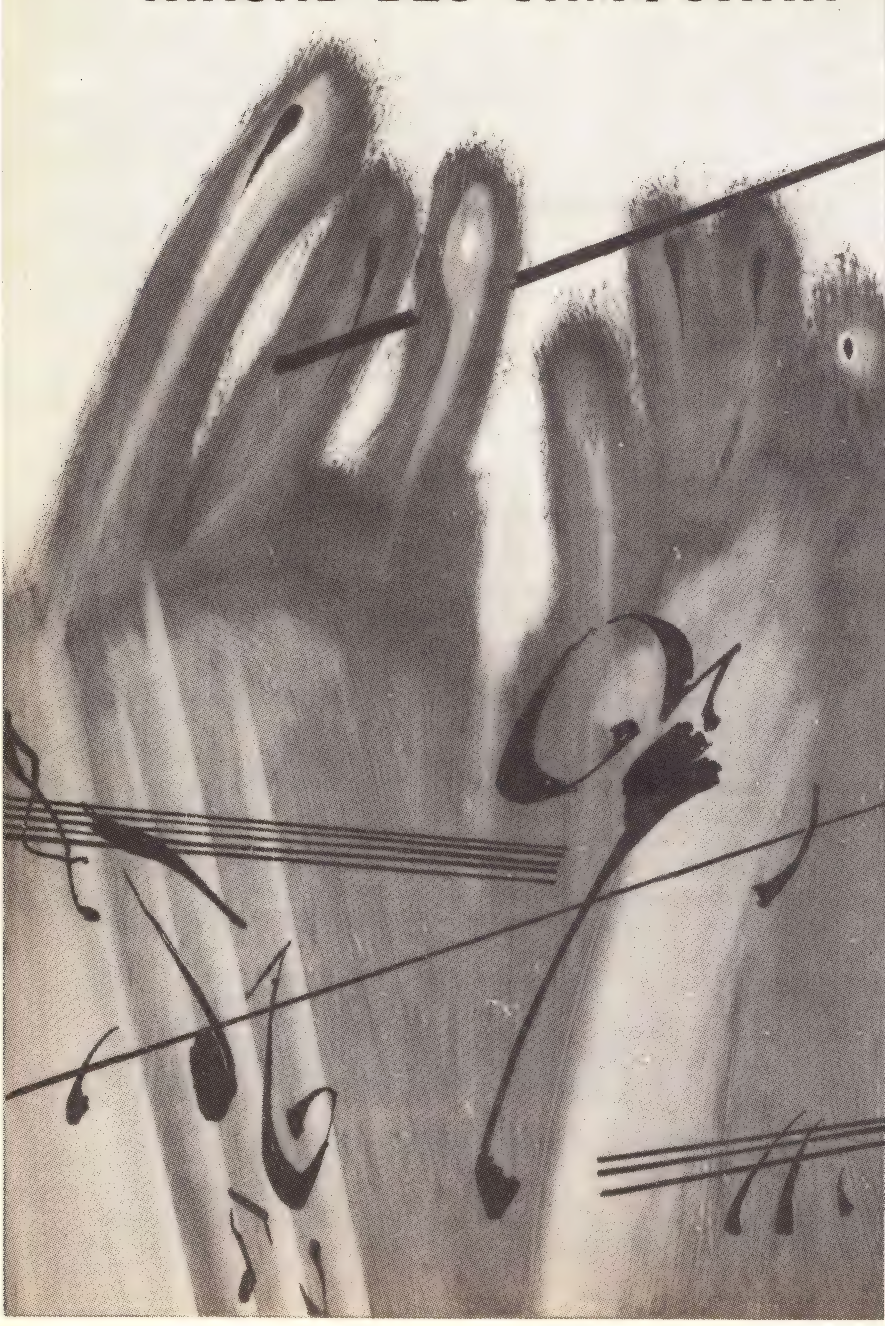
310002 Харьков, ул. Дарвина, 4. Тел. 8-0572-203049, 453026.

454000 Челябинск, ул. Цвилинга, 36. Тел. 8-3512-339473, 367132, 331413, 331980, 367052.

677000 Якутск, пр. Ленина, 15, каб. 609. Тел. 23977.

Агентство И. Р. А.

ЖИЗНЬ БЕЗ СИМФОНИЙ



**Отзвучали последние звуки божественной музыки.
Концерт Новосибирского
академического симфонического оркестра
под управлением народного артиста СССР
Арнольда Михайловича Каца закончился.
Я посмотрела вокруг.
Сколько одухотворенных, светлых, милых лиц, улыбок.
Сегодня своим талантом, умом, сердцем нас сблизил,
раскрепостил, стер печать усталости
и озлобленности с наших лиц своим искусством
Арнольд КАЦ.**

Беседу с ним мы предлагаем вашему вниманию.

— Арнольд Михайлович, как вы оцениваете состояние искусства сегодня?

— Искусство, культура — часть жизни любого государства. Больно государство — больна культура. Сегодня она в стране на грани гибели. Пока мы шумели о бездуховности Запада, там спокойно развивали свою культуру. Сейчас я не уверен в том, что мы сможем догнать их. Но в то время, с середины пятидесятых годов, были сделаны крупные шаги в развитии нашей культуры, музыкального искусства. В частности, в Новосибирске на пустом месте был создан симфонический оркестр. Хотя до революции в городе были музыкальные традиции, а в годы войны сюда был эвакуирован оркестр Ленинградской филармонии во главе с Евгением Мравинским, но я начинал буквально с чистого листа. Был лишь перечень ставок. Могу с полным правом сказать, что правительство России через свои министерства, в том числе Министерство культуры, сделало довольно много для развития симфонической музыки. Открывались новые оркестры. Создавались новые очаги культуры. В Сибири — Новосибирск, Красноярск, Омск. Конечно, все это на местах двигалось энтузиастами, донкихотами, без которых усилия министерских чиновников не принесли бы результата. Развивался экономический фундамент оркестров. Появились прогрессивные по тем временам штатные расписания. Сегодня мы разводим руками: как музыкант мог жить на 120 рублей... Однако, получая в два раза больше, тот же музыкант живет сейчас в два раза хуже. Экономика была более здоровой при

всей нашей бедности. Если же сравнивать с состоянием мирового искусства, то мы значительно отставали.

Содержание нью-йоркского симфонического оркестра в год стоит около 21 млн дол. Конечно, он работает более интенсивно, чем государственный симфонический оркестр Союза ССР, бюджет которого около 1 млн руб. Но не в такой же степени! Не все оркестры мира имеют финансовые возможности на уровне нью-йоркского. Но мы говорим об оркестрах выдающихся. До последнего времени концертмейстер — первый скрипач государственного симфонического оркестра — получал 500 руб., а нью-йоркского — не менее 5 тыс. долларов, а скорее всего — больше...

Из чего складывается эта сумма — 21 млн долларов? Каковы ее источники? Это государственные субсидии, спонсорство, меценатство, муниципальные субсидии. Отсюда и формы деятельности оркестра. Допустим, летом они могут выступить с бесплатным концертом в крупнейшем парке Нью-Йорка, где собирается 20—30 тыс. слушателей. Это для них совершенно естественно. Вся благотворительная, пропагандистская деятельность выгодна, в конце концов. У нас ничего этого нет.

— Что сдерживало и сдерживает деятельность таких оркестров, как ваш?

— Прежде всего вопиющая бедность, бытовая неустроенность, отсутствие условий для нормальной концертной деятельности — залов. Например, в связи с плачевным состоянием филармонии наш оркестр выступает в зале Дома политпросвещения. Но этот зал не приспособлен для симфонических концертов. Публика сейчас ходит на концерты. Но все равно полного удовлетворения нет. Даже исторические культурные центры Москва и Ленинград имеют по одному хорошему залу. Мы с горечью наблюдаем, какие прекрасные залы построены в европейских городах. Там слушатели получают удовлетворение, а не искаженное представление о музыке.

— Что изменилось за время перестройки?

— Появились надежды. Основываются они не на государственной политике, а на праве предпринимателей рисковать. Остаточный принцип формирования бюджета

культуры остался. Вероятно, наши государственные мужи так и не поняли его пагубность.

— Да, не видно особого желания построить прочный фундамент для развития искусства. Значит, ваше спасение — в ваших руках?

— Каждый крупный коллектив ищет свой путь, как выжить. Наш оркестр нашел новую экономическую и, я бы даже сказал, идейную позицию. Мы добились возможности самостоятельно вести свои дела. Но наш пример нетипичен для нестоличных оркестров. С первых дней существования оркестра мы неуклонно расширяли свои возможности. Деловая, коммерческая сторона нашей деятельности развернулась с середины 70-х годов. Уже тогда мне стало ясно, что если эти направления не будут поддерживать наше творчество, мы превратимся в провинциальный оркестр, которых и так много в нашей многострадальной России. Многое из того, что я тогда задумал, нам удалось. Сегодня мы прочно стоим на ногах в области экономической. Штатное расписание оркестра ни в коей мере не сравнимо с типовым, оно свободно от многих пут, в нем мы учитываем творческий рост каждого артиста и оркестра в целом. Начиная с 70-х годов, вопреки всем министерским инструкциям, среднему фонду заработной платы, ограничениям численности и т. д., мы работаем по своему штатному расписанию.

— Я привыкла вас видеть во фраке, в стихии музыки. А тут какая-то бухгалтерия...

— Что делать, я довольно уверенно чувствую себя и в этой стихии. Может, поэтому мы сумели обойти все инструкции.

Любой коллектив подобного рода дотируется государством. Но с их помощью создать хороший оркестр невозможно. Инструкции говорили, что если на первом пульте может быть хороший музыкант, то на втором — немножко хуже, на третьем еще хуже, а на четвертом — совсем плохой. А хороший оркестр — это ансамбль высококлассных музыкантов. Немудрено при этом, что процентов 30, а то и более музыкантов из оркестров США — наши сограждане, получившие музыкальное образование в СССР. На Западе нам признательны за высококлассных музыкантов. А в том, что наши музыканты превосходят по уровню подготовки своих западных коллег, я убедился, бывая за рубе-

жом. Наших музыкантов мы встречаем в любой стране мира.

Почему они там, а не здесь? Да потому, что у нас не понимают роли таких творческих коллективов в воспитании нации. Не понимают!

Обиднее всего, что это понимание было. До революции и в первые годы после нее меценатство было чрезвычайно развито. Люди высокой культуры — дворяне, политические деятели, промышленники — понимали роль искусства в судьбах страны и поддерживали таланты, иногда жертвуя на алтарь отечества все, что у них есть.

— Перед искусством стоит еще одна реальная угроза — в лице нашего чудовищного устрашающего рынка, всеобщего хозрасчета...

— Уверен: те, кто сегодня «наверху» понимает последствия катастрофы в искусстве, должны убедить коллег в необходимости первоочередного решения именно этих вопросов. Никакая экономика не выживет, если ею будут руководить тупые, бездушные, малограмотные люди. К сожалению, такая тенденция сегодня есть. Посмотрите на Верховный Совет СССР...

Мы не являемся какой-то кастой, не подверженной общим болям. Во-первых, катастрофа в экономике, а теперь переход к рынку касаются нас, как и каждого советского человека. Российское министерство культуры предпринимает шаги по компенсации воздействия инфляции. Но если первый секретарь обкома получал до повышения заработной платы, допустим, пятьсот рублей, а сегодня — девятьсот, то, возможно, его достаток и останется на прежнем уровне. А как быть музыканту в провинциальном оркестре, который получает 120 рублей? Министерство может максимально повысить его заработную плату на 40%... На эти деньги не купишь на рынке даже один сапог (в магазинах их нет вообще). Я уж не говорю о балетных артистах, о клубных работниках. Насмешка над человеком — зарплату в 90 руб. поднять до 110. И об этом так много пишут! Постыдились бы... Представители культуры, которая единственная может спасти нашу страну, находятся фактически за чертой бедности.

Мне легче рассуждать о рынке, поскольку положение музыкантов оркестра отличается от положения наших собратьев в других городах страны. Прежде всего, рынок для нас давно наступил. Оркестр заключил два контракта.

Один с английской фирмой, которая организует гастроли по всему миру. Только ансамблей и оркестров в ней более тридцати пяти. Там работают 12 дирижеров, включая меня. Этот контракт позволяет нам иметь валюту и распоряжаться ею по своему усмотрению. Второй контракт заключен с московской посреднической фирмой, которая оформляет нам документы для поездки за рубеж, покупает билеты, обеспечивает рублевое покрытие всех затрат. Мы отчисляем ей определенный договором процент в валюте. Конечно, пришлось много поработать, прежде чем удалось уйти из-под опеки Госконцерта, этого спрута с огромным штатом равнодушных к артистам сотрудников, разваливающего все и вся, унижающего и раздевающего до нитки артистов. Конечно, и там есть люди, глубоко переживающие свое положение. Но этот спрут сломал и их. Мне их искренне жалко. Для сравнения хочу сказать, что фирма, в которой мы сейчас работаем, состоит из восьми человек.

Сейчас положение с Госконцертом трагическое. Из-под его опеки уходят ведущие артисты и коллективы. Уходят потому, что в этой системе гибнут коллективы, личности, молодые перспективные музыканты. Система Госконцерта, как и любого другого ведомства, такова, что твое мнение, ты сам никого не интересуют. Ты игрушка в руках либо добросовестных, либо недобросовестных чиновников. Твоя судьба зависит не от твоего труда или таланта, а от другого человека, который может тебя снять, а может облагодетельствовать. Когда на сессии говорят: зачем нам частная собственность, зачем мы будем плодить рабство, мне хочется спросить у законодателей: неужели они не подозревают, что оно у нас есть? Мы, музыканты, были и есть рабы системы, которая реализуется через людей, командующих нами. Это настоящее рабство.

Наш оркестр ушел от этого рабства — в другое. Но оно нас устраивает, поскольку способствует творчеству, успехам, заставляет интенсивно и с большим интересом работать.

— Что вы можете сказать о существовании оркестра в провинции?

— Когда вы приезжаете из любой европейской столицы в обычный европейский же город, то вы найдете приличный концертный зал, где можете послушать ту же оперу, тот же концерт, что и в центре. Высокое искусство так же доступно людям из провинции, как лучшие товары в магазинах. У нас разница между столицей и провинцией ог-

ромна. А там известному певцу все равно, где петь: в столице государства или городе N. Импресарио платит ему одинаково, зал хороший, публика мало отличается. У нас же бывший министр культуры Е. Фурцева, любимица Н. Хрущева, своим приказом постановила, что выступления в Москве, Ленинграде, столицах союзных республик, а летом — и на курортах союзного значения оплачиваются дешевле, чем в провинции. За гастроли в Кемерово ты можешь получить в полтора раза больше, чем в Москве.

— Она это сделала, конечно, из соображений пользы. Чтобы искусство шло к народу.

— Это простой диктат! Кстати, положение не отменено до сего времени.

Есть в провинции коллективы, носящие звание академических. А в чем конкретно это выражается? Если государство выделяет один коллектив на фоне других, то оно должно создавать ему лучшие условия. А этого нет. Очередной камуфляж. Многие негативные моменты, о которых я говорю, в нашем оркестре преодолены неимоверными усилиями.

— И последние годы мало что изменили в этом плане? В стране демократизация...

— Наше искусство нуждается в особых людях. Парт- и госаппарат совершенно не видят разницы между трудом на заводе и нашим трудом. Я не хочу сказать, что мы должны быть в исключительном положении. Но за все годы работы я ни разу не был ни у одного министра культуры. Мы не разговаривали о своих проблемах. Им неинтересен человек, создавший хороший оркестр в Сибири, работая все эти годы на одном месте, не растеряв при этом традиций.

— Значит ли это, что вам никто никогда не помогал?

— В Новосибирске были и есть люди, понимающие мои заботы и проблемы. Они помогали и помогают оркестру. Облисполком нашел возможность дополнительных дотаций. Хорошие отношения у нас с городским исполнительным комитетом. Новосибирск может дать фору любому городу страны в обеспечении музыкантов оркестра жильем. И помогает нам не безликий горсовет или горисполком, а вполне реальные люди, с которыми удается находить взаимопонимание.

— Искусство, литература — пожалуй, единственная отдушина для людей, измученных политическими играми. Но престиж искусства в обществе не особенно возрос...

— Рядовой гражданин знает, что телевизор, например, стоит дорого. А вот билет на симфонический концерт он часто получает от профсоюзной организации бесплатно. А значит, все это чушь. Уже третье поколение наших сограждан выросло на идеологии необязательности, а то и ненужности высокого искусства. Е. Фурцева на одном из заседаний с гордостью говорила, что у нас Галина Уланова получает в Америке суточные в размере двадцати пяти долларов! В то же время балерина, несравнимая с Улановой, после вычета всех налогов получала около трех тысяч долларов... Фурцева же говорила: как это можно, чтобы в Большом театре дирижер получал больше, чем я? Вот точка зрения власть имущих.

— Меня постоянно удивляло, почему мы в Новосибирске так мало знаем о своих звездах. Серость у власти не могла простить этого света раньше. Но и сейчас положение аналогично. Человек, незаконными махинациями наживший за эти годы миллион, в глазах общества более значителен, чем Арнольд Кац, Вадим Репин...

— Да, отношение к творческим людям, мягко говоря, неудовлетворительное. Вот вы упомянули Репина. Это же самородок! Потрясающий скрипач... Но и интереснейшая личность, работяга. Поступил в Ленинградскую консерваторию на теоретическое отделение — «хочу быть образованным музыкантом»... Создал Ассоциацию молодых артистов. Много концертирует. В последний раз я встретил его в Голландии. Парень девятнадцати лет купил на заработанные деньги автомобиль марки БМВ. У нас пошли разговоры: избалуется. Да надо гордиться, что в российской глубинке в простой семье вырос парень с талантом, Богом данным. А талант — это трудолюбие, стремление к совершенствованию. Он работает неистово, упорно, каждый день. Если таким же станет его друг Антон Бараховский — я буду очень рад за еще одного замечательного сибирского скрипача.

Когда я сюда приехал, филармония занимала первый этаж полуразваливающегося здания рядом с молокозаводом. Кстати, оно и сейчас в таком же жутком состоянии. Было несколько сотрудников. Директор — Вениамин Александрович Кузнецов. Второго такого директора за тридцать пять лет работы в Новосибирске я не встречал.

Он не был подлинным интеллигентом, но прекрасно понимал, что такое хорошее в музыке, умел считать деньги. Если сможешь доказать ему, что данный расход необходим, он выкладывал из филармонического кармана последнее. Он поощрял стремление музыкантов участвовать в различных конкурсах. Создал квартет, симфонический оркестр. И при этом мог сказать: давай за десять дней выполним месячный план, разделим оркестр пополам...

Нужно вспомнить и Беспрозванного, представителя Гастрольбюро СССР. Штаб-квартира этой организации в Москве состояла из нескольких человек. Руководил ею Сулханишвили, выдающийся администратор. Его агентом в Новосибирске был Беспрозванный. Он один организовывал гастроли Давида Ойстраха, Святослава Рихтера, Эмиля Гилельса. Он создавал им все условия и для выступлений, и для отдыха. Привозил, например, в Кемерово рояль для Рихтера, хотя это было нелегко сделать и в те времена.

Оба потом, во времена Хрущева, сидели в тюрьме. За что? Хрущев объявил войну со взяточничеством (интересно, что он сказал бы сейчас, если бы восстал из гроба: никто не стесняется, не скрывается, просто говорят: не дашь — не получишь). Беспрозванного обвинили в том, что за один из десяти концертов, которые он блестяще устраивал, деньги брал себе. А разве менеджер, у которого мы сегодня служим, не берет себе в карман 20% от нашего гонорара? Берет. А как же иначе устроишь такие гастроли? Эти люди были не ко времени, как не ко времени были Юровский, директор Омской, а затем Кемеровской филармонии, Росконцерта, ансамбля Зыкиной. Это был крупный деятель искусства, благодаря которому в Омске сегодня есть народный хор и симфонический оркестр, в Кемерово — оркестр. Все сделал один человек...

Помню, в хрущевские времена одни коллективы открывали, другие закрывали. Закрыли Челябинский симфонический оркестр, почему-то вместо него была организована опера. А это штатное расписание передали Новосибирску. Кузнецов взялся за организацию оркестра. Волей случая в это время я очутился в Томске, создал там оркестр. Кузнецов пригласил меня в Новосибирск и стал моим первым учителем в экономике. Это было в 1956 г.

Искусство всегда требовало лидеров, личностей, меценатств, особого внимания. Сегодня такого внимания, кроме пламенных речей и пятиминутных забастовок, мы не

имеем. А отсюда — бездуховность, преступность. Мне могут возразить: причин этих явлений много. Да, много. Но не надо представлять человека примитивным существом. Он жив не хлебом единым.

— Наш журнал — для деловых людей. Основной его читатель — производственники, работники предприятий и их руководители. Каковы отношения искусства и государственных предприятий, обладающих финансовыми и материальными ресурсами?

— Наша единая, навязанная сверху идеология породила такое мертворожденное дитя, как шефство творческих коллективов над производственными и наоборот. Это чушь. Какое шефство?! Кто заставляет М. Л. Ростроповича играть бесплатно перед двадцатитысячной аудиторией в Нью-Йорке? Его эта аудитория манит. Его оркестр и создан, чтобы играть для людей. Конечно, благодарное общество выдвигает новых меценатов. А у нас шефская помощь выражается в том, что нам после десятого напоминания могут починить крышу. За это оркестр играет либо в цехе, либо в другом неприспособленном помещении. Это миф, а не шефство. Взаимоотношения сегодня могут строиться только на деловой основе. Мы имеем такие связи со многими предприятиями-спонсорами. Обе стороны одинаково заинтересованы в этих контактах: мы в материальной поддержке гастролей, они — в пропаганде их продукции за рубежом. Так, спонсором наших гастролей в Германии (тогда еще ФРГ) было Новосибирское объединение точного машиностроения. В состав нашей делегации входил один из руководителей внешнеторговой службы объединения, который, будучи там, сумел заинтересовать продукцией своего завода ряд крупных фирм и заключил миллионные сделки. Ни одна поездка за рубеж без одного-двух представителей спонсоров у нас не обходится. На каждой программке присутствует название фирмы-спонсора. Вот и все. Видите, как просто! До сих пор у нас нет меценатства как такового, поскольку нет богатых людей, не скрывающих свои богатства. Но зачатки таких взаимоотношений с предприятиями Новосибирска у нас сложились.

— Арнольд Михайлович, вы оптимист или пессимист?

— Трудно определить мое мироощущение одним словом. В жизни было много моментов, когда можно было впасть в отчаяние.

— Но, видимо, первый ваш импульс: а как выйти из этого положения?

— Моя мама была очень волевой женщиной. Может, это повлияло и на мой характер, а может, то, что условия, в которых я жил, никогда не были комфортными. Кроме того, я всегда следовал одному принципу и его проповедовал среди своих музыкантов: если личное тебе важнее, чем общественное — ты делаешь неверный шаг. Для общества ты должен сделать все, что можешь. Нельзя работать для себя в ущерб общественным интересам.

— А как вам представляется будущее страны?

— Знаете, я не понимаю многих вещей. Я не понимаю людей, которым мы доверили сейчас перестроечную линию. Я впадаю в бешенство, когда вижу пустые полки магазинов, и по телевизору — железнодорожные пути, забитые гружеными вагонами. Мне непонятно, почему люди, облеченные властью, не могут ее употребить. Конечно, я не призываю к расстрелам должностных лиц. Трагическая эпоха Сталина прошла, будем надеяться. Но понять сегодняшних руководителей не могу. Либо они все повязаны (это приходит на ум), либо они должны уступить свое место людям, которые смогут решить хотя бы эту, по сути, никакую, проблему. Некому разгрузить вагоны? Почему войскам, которые стоят в казармах, не сделать это для себя и для нас? Не могу понять... Почему после того, как вагоны будут выгружены, не разобраться, кто виноват в том, что они стояли, и наказать виновных? Люди поддержат это. Нет, нормальный человеческий ум тут бессилен. Что уж говорить о будущем?

Беседу вела Л. ЩЕРБАКОВА,
кор. ЭКО

* *

НЕЦИВИЛИЗОВАННЫЕ НАПАДКИ НА АЭС

Пусть М. Я. Лемешев считает «Гибель Прометея» великой книгой, несмотря на слабое знание авторами и техники, и политики. Это право читателя — выбирать любимого автора, а право журнала — печатать то, что отвечает вкусам редакции. Однако нелюбовь М. Я. Лемешева к атомной энергетике (ЭКО 8.90) не должна переходить рамки закона, а обнародованные журналом десять заповедей М. Я. Лемешева переступают рамки цивилизованного спора и оскорбляют многих людей несправедливо и безосновательно.

М. Я. Лемешев считает, что атомная энергия аморальна. Не говоря уже о том, что безнравственными могут быть только люди, а природа и ее законы вне морали, считаем, что любой технологией и любой энергией можно пользоваться и во благо, и во вред людям. А.Эйнштейн, Э.Ферми, Ф.Жолио, И.Курчатов были инициаторами создания атомной энергетики, но назвать их людьми с атрофированной совестью до М. Я. Лемешева еще никто не смел.

Мы можем поверить, что П. Л. Капица выступал вместе с М. Я. Лемешевым против АЭС, возможно, они даже были знакомы, но все же они работали в разных организациях и в разных областях науки. И нам хотелось услышать от экономиста М. Я. Лемешева об экономических аспектах атомной энергетики, а не об опасностях радиации, о которых можно узнать от квалифицированных специалистов.

Нам понятна обеспокоенность М. Я. Лемешева последствиями развития техники и энергетики. Как эксперт ООН, он, вероятно, внес свой конструктивный вклад в развитие взаимопонимания и сотрудничества наций. Мы хотели бы узнать также и об этой стороне деятельности обеспокоенного ученого, но мы не можем представить себе, какой нужен общественный контроль за МАГАТЭ, если оно действует именно под эгидой и контролем той же ООН, где участвует М. Я. Лемешев.

В десятой заповеди М. Я. Лемешев призывает все здравые силы объединиться в антиядерное общество. Нам кажется, что хотя бы часть этих сил нужно потратить на проблемы голода, экологии, расового неравенства, мира, а в нашей стране — на здравый смысл в словах и делах, на производительный труд.

Просим опубликовать наше письмо в соответствии со ст.26 Закона о печати.

А. П. ФОТ, А.М. ДОЛЕНКО,
инженеры-физики, Воронеж

ИЗВЕСТНЫЙ АМЕРИКАНСКИЙ ПОЛИТОЛОГ
ДЖЕРЕМИ Р. АЗРАЭЛ,
СОВЕТНИК ГОССЕКРЕТАРЯ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ Р. РЕЙГАНА,
НАУЧНЫЙ СОТРУДНИК «РЭНД КОРПОРЕЙШН»,
ДВАЖДЫ ПОДОЛГУ РАБОТАВШИЙ В СССР ПО ПРОГРАММЕ
НАУЧНОГО ОБМЕНА
(ПЕРВЫЙ РАЗ — В ГОДЫ ОТТЕПЕЛИ,
ВТОРОЙ — В ГОДЫ ЗАСТОЯ), В СВОЕЙ СТАТЬЕ

ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ ЛИ США В РАСПАДЕ СССР?

РАЗМЫШЛЯЕТ НАД ВОПРОСАМИ:

* Какие основания ожидать, что Кремль сможет и будет выполнять свои международные обязательства? Во время, когда правительство РСФСР отказывается признавать право центрального правительства распоряжаться российскими алмазами, золотом и нефтью без согласия России, реальна ли готовность Кремля демонтировать «российские» ракеты, отсрочить продажу «российских» вооружений или разрешить проверять, что производится на «российских» заводах?

* Кто может дать гарантию, что Кремль способен осуществлять контроль над советским ядерным оружием и другими видами оружия массового поражения? В то время, когда центральное правительство не в состоянии контролировать арсеналы обычных вооружений, кто может поручиться за надежность остальных? Насколько мы можем быть уверены, что советское высшее командование сможет отличить ракету, запущенную националистическими силами внутри Советского Союза, от атаки иностранного государства? И не захочет ли высшее командование при известных обстоятельствах затушевать эти различия?

* Как повлиял бы на советскую военную мощь фактический «суверенитет» республик? Какие суммы Россия захочет затратить на нужды советских вооруженных сил по

своему собственному желанию? Какова вероятность ее согласия на размещение «своих» военнослужащих вне «своих» границ? Что произойдет в военном отношении, если Украина осуществит провозглашенную цель — превращение своей территории в безъядерную зону?

*** Как достижение независимости (или даже «суверенитета») республиками повлияло бы на соотношение сил и стабильность в различных регионах и международных подсистемах, частью которых они станут? Как возникновение независимых или полунезависимых среднеазиатских республик или же независимого или полунезависимого «Западного Туркестана» повлияло бы на безопасность на Среднем Востоке и ситуацию на советско-китайской границе? Как повлияет образование независимого Азербайджана (или Северного Азербайджана) на положение в Персидском заливе и вокруг него? Насколько серьезна угроза «балканизации» всей Евразии?**

Вопросы вряд ли оригинальны. Многие из них уже неоднократно обсуждались и в нашей печати. Но взгляд на наши проблемы со стороны, т. е. размышления американского специалиста об альтернативных путях развития страны, оценки этих путей с позиции интересов США, а также его предложения, как же следует им поступать в каждом конкретном случае, видимо, не только могут быть интересными, но и поучительными.

Еще совсем недавно американские политические деятели были убеждены, что Советский Союз вступит в XXI век объединенной страной. Конечно, прибалтийские государства, возможно, и обретут независимость, но остальные части СССР останутся в прежнем виде. Самым важным казался вопрос о том, куда пойдет СССР. Сможет ли Горбачев и его команда перестроить Союз в «нормальную» страну, т.е. государство с нормально функционирующей экономикой, гражданскими свободами, демократическим строем и цивилизованной внешней политикой? Или же им не удастся сломить сопротивление консервативной оппозиции и бюрократии, а также преодолеть социальную инертность, и Америке придется иметь дело с прежним или мало изменившимся Советским Союзом, хотя и ослабевшим как сверхдержава?

В Вашингтоне сейчас все более явственно понимают, что текущие события исключают эту альтернативу. Вместо «нормализации» положения или возврата к прежним нормам происходит дезинтеграция страны. Растущее национальное самосознание и отстаивание своих прав полностью разрушили миф о том, что, дескать, народы Советского Союза значительно сблизились за последние 70 лет, не говоря уже о том, что они «слились» в единую сверхнациональную семью, именуемую «советский народ». В действительности во многих случаях советизация явно тормозила более или менее быстрый процесс этнополитической интеграции. Подъем националистических чувств на фоне быстрого развала государственной инфраструктуры создал теперешнюю ситуацию, для которой невольно напрашивается сравнение с Оттоманской империей накануне ее распада. Так же, как и Оттоманская Порта в начале XX века, Кремль сегодня, по всей видимости, не только ослабляет хватку, но и просто теряет силы.

Горбачев продолжает настаивать, что центробежные тенденции, разрывающие Советский Союз, могут быть остановлены и обращены вспять путем принятия нового союзного договора, гарантирующего больше власти союзным республикам при сохранении федеральной структуры. Он постоянно повторяет конституционную формулу — «сильные республики и сильный центр», объединенные в более совершенный и политически укрепленный союз. Однако эта формула — лишь один из многих показателей. Горбачев сам стал частью национальной проблемы, а не ее решением. Если и отыщется какое-то решение по предотвращению распада, то оно почти наверняка будет основано на качественном изменении отношений между центром и периферией, а не только на перераспределении власти. Пытаясь придерживаться этой линии, Горбачев только продлевает и усугубляет кризис.

Поэтому главный вопрос, стоящий перед американскими политиками, теперь уже явно не в том, превратится ли Советский Союз в нормальное государство. Он в том, как будут затрагиваться интересы США, когда бывшие «порабощенные народы» СССР и центральные власти, от которых они освобождаются, закрепят путем переговоров или оружия свои совершенно новые отношения между собой и с внешним миром.

II.

Хотя американские политики и признают, что события на советском «национальном фронте» могут существенно затронуть интересы США, пока в Вашингтоне ничего не сделали, чтобы непосредственно повлиять на них. Конечно, предпринятые на других «фронтах» действия отразились и на «национальном», но это воздействие было непреднамеренным. Кроме вопросов, касающихся советского еврейства, Вашингтон, похоже, вообще не хочет включать этнополитические проблемы Советского Союза в свою повестку дня.

Защитники такой политики заявляют, что более активная политика в этом вопросе только затруднит возможность добиться участия Кремля в ликвидации остатков «холодной войны» и в переходе к новому мировому порядку. Они предостерегают от действий, которые Кремль мог бы расценить как недружественное вмешательство во внутренние дела СССР во время проведения сложных переговоров по поводу вывода советских войск из Германии и Восточной Европы, сокращения стратегических вооружений и возможного участия советских войск в решении ближневосточного кризиса. Вследствие колоссальной важности этих процессов нельзя просто игнорировать предостережения сторонников осторожных действий. Представляется, однако, что они переоценивают возможную реакцию Кремля на американское дипломатическое вмешательство в «национальный вопрос» и чересчур недооценивают риск «невмешательства».

Кремль сам изъявил желание обсудить некоторые щекотливые аспекты «национальной проблемы», включая этнополитическую угрозу своему исключительному праву на контроль над советскими ядерными вооружениями. Кроме того, он заявил, что готов допустить и даже поощрить прямые контакты по широкому кругу вопросов между иностранными правительствами и правительствами союзных республик. Имеются основания полагать, что он примет и многое другое, лишь бы не снизить свои шансы на получение необходимой ему экономической помощи Запада.

Возможно, на определенные «провокации» на «национальном фронте» Кремль был бы вынужден реагировать средствами, угрожающими интересам США. Чересчур большое давление со стороны Вашингтона может даже заставить Кремль замедлить свой отход от «позиции си-

лы» в отношениях с другими государствами. Кремль уже сейчас находится под давлением «ястребов», требующих ужесточения советской внешней политики. Хотя пока им и не удалось играть существенную роль, «ястребы» способны значительно увеличить свое влияние, если им удастся сделать правдоподобными свои заявления о том, что Соединенные Штаты собираются развалить не только внешнюю, но и «внутреннюю» империю Кремля. Однако трудно придумать, что бы такое мы смогли совершить, чтобы придать этому заявлению черты правдоподобия.

Можно смело утверждать, что никто из сегодняшних американских политических лидеров даже не помышляет о критике Кремля как центра «империи зла». Так же непопулярна в Вашингтоне политика «увязок», дающая Кремлю доступ к американскому рынку только в случае его согласия на полную «деколонизацию». Без этого козыря «ястребы» вряд ли смогут убедить скептически настроенную аудиторию в том, что США пытаются сделать «национальный фронт» ареной противоборства и продолжать «холодную войну».

Попробуем поэтому обсудить некоторые из возможных решений, которые могли бы существенно снизить вероятность возникновения неблагоприятных этнополитических вариантов, а также последствия, которых можно было бы избежать, приняв такие решения.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЯДЕРНОГО ОРУЖИЯ. Прежде всего мы хотим избежать размывания контроля над советским ядерным арсеналом, в частности над стратегическими боеголовками и ракетами. По сообщениям прессы, Вашингтон задавал Кремлю вопросы о безопасности расстановки его ядерных вооружений и получил в ответ удовлетворительные заверения, что, дескать, все в порядке. Однако, учитывая растущую напряженность в советских вооруженных силах, КГБ и во всем обществе, трудно принимать эти заверения всерьез. Даже если сегодня не существует явной угрозы нарушения безопасности, то завтра все может измениться и ядерное оружие может оказаться в руках группировок или правительств, явно враждебных США.

Чтобы уменьшить этот риск, правительство Соединенных Штатов имеет право требовать намного более веских доказательств и гарантий, что будет сделано все возможное для предотвращения захвата или «освобождения» по-

тенциально годных для использования (или рециркуляции) ядерных вооружений. Таким образом, начинающиеся военные контакты с СССР на высшем уровне должны быть использованы для достижения этой цели. Американская сторона в этих контактах должна заявить о наших тревогах со всей откровенностью.

РУССКИЙ ФАШИЗМ. Другой отвратительный исход борьбы на «национальном фронте» — возникновение шовинистической неофашистской России (или урезанного, управляемого русскими Советского Союза). Большая и стратегически важная часть земного шара и громадные вооруженные силы, оснащенные ядерным оружием, контролировались бы людьми, чьи ценности и стремления полностью противоположны нашим. Более того, очень вероятно, что захват власти этими людьми стал бы прелюдией к агрессивному аншлюсу, цель которого — защита и возврат прав русского населения на нерусских территориях. Это наверняка ввергло бы страну в кровопролитную «внутреннюю войну», которая могла бы легко перекинуться через советские (или бывшие советские) границы и отрицательно повлиять на Восточную Европу, Юго-Западную Азию, а возможно, и на другие регионы мира. Таким образом, США очень заинтересованы в повышении престижа и успехе либеральных и демократических лидеров, которые, по крайней мере сегодня, явно завоевали доверие значительной части русского народа.

Запоздалым признанием этой заинтересованности можно считать то, что пренебрежительные замечания в адрес Бориса Ельцина наконец-то прекратились, и американские официальные лица стали со значительно большим уважением относиться к ведущим российским демократам. Однако, принимая во внимание растущую воинственность «правых» в их попытках дискредитировать российских демократических лидеров и саботировать проводимую ими политику, этого явно недостаточно.

Хочется, чтобы Вашингтон продемонстрировал свою заинтересованность в возможном результате этой борьбы явно, а также выказал готовность вступиться за демократов, если будут предприняты попытки заставить их уйти с политической арены.

Если бы значительная часть оказываемой нами Советскому Союзу помощи пошла на осуществление программ, проводимых Президиумом Верховного Совета РСФСР, а

также руководством Москвы, Ленинграда, Свердловска и других российских городов, управляемых демократами, это было бы хорошим показателем, что мы предоставляем наши деньги на то, что отвечает нашим интересам. Кроме того, эта помощь дала бы возможность демократам улучшить положение ощутимым образом, продемонстрировать нетерпеливым избирателям результативность своей работы.

ИСЛАМСКИЙ ФУНДАМЕНТАЛИЗМ. Резкий подъем исламских фундаменталистских настроений среди советских (или бывших советских) мусульман Средней Азии и Азербайджана — еще один крайне нежелательный для США исход борьбы в СССР. Трудно предположить, насколько эти опасения основательны, так как информация поступает от советских публицистов, которые явно заинтересованы в том, чтобы мы никак не реагировали на неоднократное использование Кремлем вооруженных сил против протестовавших казахов, азербайджанцев, узбеков и других мусульман. Однако то, что фундаменталисты успешно выставили за дверь «неверных» из Ирана и Афганистана, дает веские основания для беспокойства.

По мере ослабления центральной власти идеи фундаменталистов, вероятно, будут все сильнее привлекать правоверных. Советские мусульмане, когда они начнут действовать на международной арене независимо или полунезависимо, могли бы стать союзниками наиболее агрессивных врагов Америки.

США в одиночку почти ничего не могут сделать, чтобы избежать подобной перспективы. Но мы можем поощрять и поддерживать усилия некоторых антифундаменталистских мусульманских государств, в первую очередь Турции, по распространению идей фундаментализма. За исключением 2 млн таджиков, почти все мусульмане Советского Союза — тюркского происхождения, говорят на языках тюркской группы, исторически близки к туркам и имеют дружественные отношения с Турцией. Исходя из этого, вполне вероятно, что они откликнутся на турецкие предложения открыть у себя консульства, информационные и торговые центры и другие учреждения, а также расширить академический, культурный, научный и технический обмен. Благодаря этим контактам турецкое правительство сможет предоставить советским мусульманам убедительные доказательства того, что мусульманская страна может

стать частью «Запада» и успешно модернизироваться, не подрывая своей мусульманской культуры. Всячески поощряя и щедро поддерживая такие контакты, правительство США будет способствовать тому, чтобы исламские фундаменталисты по причине их бедности не смогли завоевать сердца советских мусульман.

БАЛКАНИЗАЦИЯ нерусских пограничных районов СССР могла бы представить значительную угрозу американским интересам, привести к опасной нестабильности, что ясно видно на примере кровавых погромов и пограничных столкновений на Кавказе, в Молдове и Средней Азии. Перспектива обретения независимости подтолкнула правительства и фронты национального освобождения западных окраин СССР к выдвижению территориальных претензий не только к России, но и друг к другу, и к своим восточноевропейским соседям. Накал страстей во время этих споров может дать представление о масштабе конфликта, когда стороны будут иметь собственные вооруженные силы.

Чтобы снизить опасность нарастающего конфликта между нерусскими государствами, преемниками СССР, а также между ними и их зарубежными соседями, США могут в ближайшем будущем предпринять ряд мер. Вот некоторые из них.

* Поставить Кремль в известность, что его действия могут усугубить межэтнические противоречия и серьезно отразиться на американо-советских отношениях. Имеется немало свидетельств, что КГБ приложил руку к ряду случаев массового насилия на Кавказе и в Средней Азии, а также способствовал возникновению ряда ксенофобских националистических организаций в различных частях СССР. Кроме того, КГБ изрядно потрудился, чтобы подорвать усилия нерусских националистов разрешить свои разногласия путем диалога и навести мосты между своими сторонниками. Пока нет окончательных доказательств, что это происходит с ведома Кремля, США не должны размахивать кулаками. Но в то же время мы должны без колебаний заявить о нашей решительной оппозиции тактике «разделяй и властвуй».

* Установить официальное американское присутствие во всех республиках и в РСФСР как таковой и приложить все силы для налаживания контактов с различными слоями местного населения. Сейчас наши сведения о том, что

действительно происходит в большинстве нерусских республик, ограничены. В результате мы часто не знаем, чего ожидать завтра и что следует предпринять. Скорейшее открытие чего-то вроде «мини-консульств» (что уже рассматривается в Вашингтоне) было бы полезным первым шагом, но последующие шаги должны быть сделаны как можно скорее, желательно путем непосредственных договоров с республиканскими властями, минуя центр.

* Поощрять и поддерживать усилия национальных общественных лидеров по налаживанию связей друг с другом, всемерно содействовать развитию контактов и обменов между этнополитическими группами. Вашингтон может оказать помощь в организации дискуссий «за круглым столом», семинаров и т. д. на «нейтральной» территории, где американские и другие зарубежные участники могли бы выступать в полезной роли посредников и «миротворцев».

* Финансировать и всячески поддерживать разработки и создание совместных и межэтнических предприятий и других проектов, которые принесут большую пользу всем участникам, оказывать техническую и другие виды помощи для осуществления проектов. Такая помощь необычайно важна в рамках «миротворческой» деятельности.

* Дать ясно понять всем заинтересованным сторонам, что при прочих равных условиях американская техническая и экономическая помощь в первую очередь будет оказана межэтническим совместным проектам. США не окажут такой помощи тем, кто не соблюдает гражданских и общественных свобод и прав национальных меньшинств.

Естественно, нет абсолютной гарантии, что эти шаги достигнут цели. Но это и не значит, конечно, что худшие опасения неизбежно сбудутся. К счастью, Закон Мерфи не является неизбежным историческим императивом. И все же вполне возможно, что события будут развиваться в отрицательном ключе, несмотря на все наши усилия, тем более что эти усилия требуют времени, а события все ускоряются. Позднее нам, возможно, придется принимать намного более крутые и экстренные меры.

После таких мрачных перспектив неудивительно, что некоторые обозреватели проявляют ностальгию по положению, существовавшему в первые горбачевские годы или даже ранее. Иногда она принимает явно гиперболические

формы. Так, британский историк Е. Дж. Хобзбаум с грустью обращает взор в прошлое и пишет, что Брежневу и его предшественникам следует отдать должное за ту «великую заслугу», что они спасли население своей многонациональной империи от «губительных последствий национализма». Однако такое мышление превозносит как раз тех, кто больше всего виновен в создании и стимулировании взрывоопасной ситуации.

Последствия десятилетий порабощения невозможно преодолеть за короткий срок. Одна из главных задач, стоящих сегодня перед американскими политиками, заключается в том, чтобы сделать все возможное для преодоления этих последствий.

ПРИМ. РЕД. Название статьи — вопрос, который редакция задала автору, и содержание статьи, он, по-видимому, считает ответом. Во всяком случае, мы имеем возможность ознакомиться со стилем советов, какие дают эксперты американским государственным деятелям.

* *

ЦАРИ И ИЗМЫ

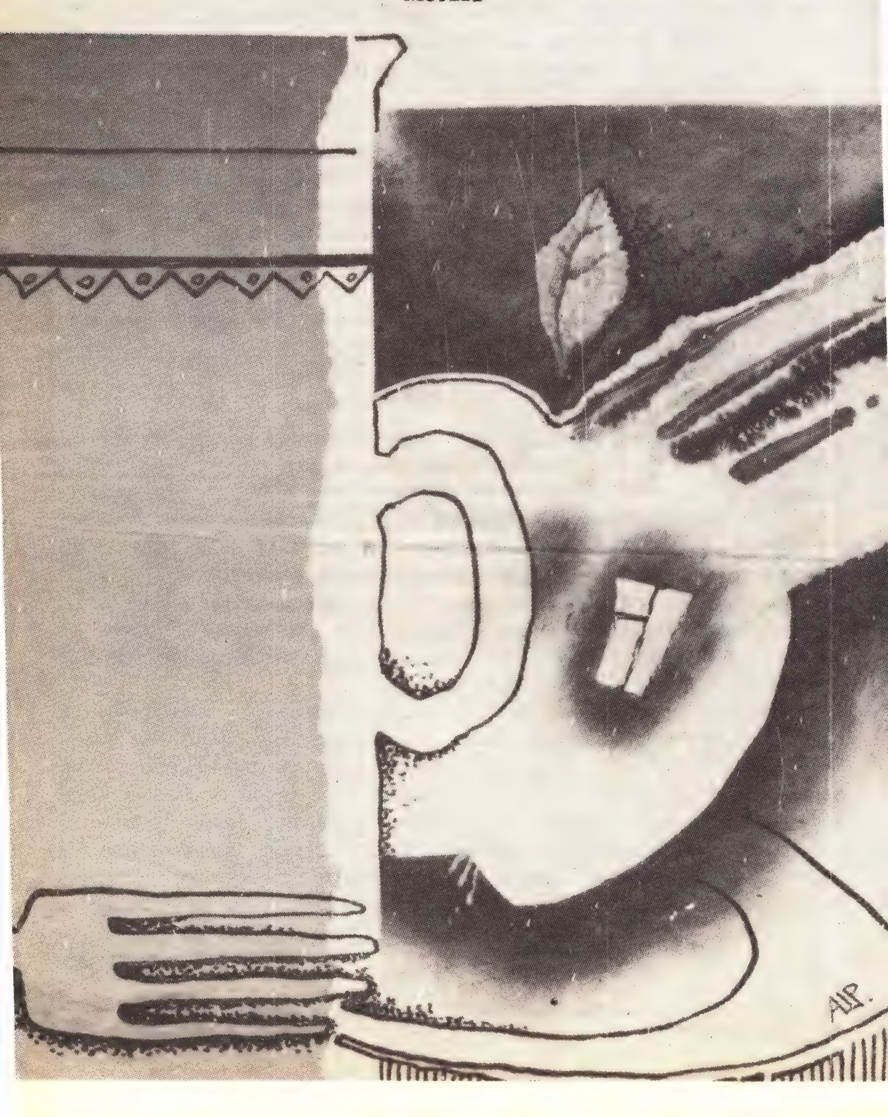
Считаю, что споры о всевозможных «измах» должны носить ограниченный характер. Главные проблемы — в исторических корнях и разнице в культуре отношений. На мой взгляд, демократия в России понимается как право выбирать временного и, желательно, доброго царя. Главной же идеей подлинной демократии является постоянный поиск разумного компромисса в интересах общего примирения и наибольшей эффективности в решении вопросов. Эта идея в наших условиях не прививается. Действительно, не успели избрать Президента, как тут же — закон об его чести и достоинстве. Конечно, Президент должен быть защищен от оскорблений, но как ВСЯКИЙ ЧЕЛОВЕК.

В цивилизованных странах парламентарии в течение многих дней при решении каких-либо вопросов достигают компромисса, порой не очень приятного сторонам. У нас трудно себе представить длительное обсуждение на разных уровнях власти какой-либо конкретной проблемы. Сразу же стороны высказывают свою неколебимую позицию, а дальше — кто победит. Пока демократия означает просто победу большинства, ничего хорошего ожидать нельзя. Одна из целей демократии — охрана меньшинства, точнее, всех возможных меньшинств.

Н. Е. АЛЮНОВ,
Ленинград

ПИЩЕВЫЕ РАЦИОНЫ ПО РЕСПУБЛИКАМ

Т. П. ТЕПЛУХИНА,
кандидат экономических наук,
Совет по изучению производительных сил при Госплане СССР,
Москва



При пустых прилавках, талонах на продукты и повышении цен разговор о рационах здорового питания в разных регионах может показаться несвоевременным: надо прежде насытить рынок, а уж потом говорить о структуре питания. Но зарубежный опыт показывает, что лучше обе проблемы решать параллельно, иначе недостатки в структуре питания — например, высокое содержание в продуктах жира, углеводов, сахара — укоренятся.

В США принята государственная программа улучшения здоровья и совершенствования профилактики заболеваний, цель которой — совершенствование диеты, рекомендации по потреблению пищевых продуктов, рационы здорового питания для различных групп населения. В систему социальных мероприятий включены пропаганда основ рационального питания, изучение связи между питанием и заболеваниями. Диетология показывает, как устранить дефицит питательных элементов, сформировать систему производства продуктов, дать каждому человеку полноценное и здоровое питание.

В нашей стране пищевые рационы, потребление основных продуктов и степень удовлетворения спроса на них сильно дифференцированы по союзным республикам и экономическим районам. В Прибалтике и Белоруссии по большинству основных продуктов питания достигнут рекомендуемый уровень потребления, а в Узбекистане, Таджикистане и Азербайджане спрос на такие продукты удовлетворяется лишь наполовину.

При анализе рационов питания и уровня потребления по союзным республикам важно учитывать географическое положение и уровень социально-экономического развития, сравнивая союзные республики и регионы, расположенные в сходных климатогеографических зонах. Например, Прибалтику — с Финляндией, ФРГ, Данией, Голландией. Нашу страну в целом правомерно сравнивать с аналогичной по географическому положению страной, имеющей на территории разные климатические зоны, такой, как США. Один человек в СССР потребляет в год почти на 50 кг больше продовольствия, чем в США, но калорийность пищи у нас на 22% ниже.

Исследования ученых-медиков показали, что здоровье человека зависит не столько от общего количества пищи, сколько от ее структуры. Так, животные белки, которые должны составлять более половины белкового рациона, в

структуре питания жителей нашей страны едва достигли 49%, у американцев — 64%.

Соотношение животных и растительных жиров в нашем рационе 63 и 37%, в США — 53 и 47%, в то время как диетологи считают 70 и 30% наиболее рациональным. Около 90% углеводов мы получаем с хлебопродуктами, картофелем и сахаром, а в США более 16% углеводов дают овощи и фрукты.

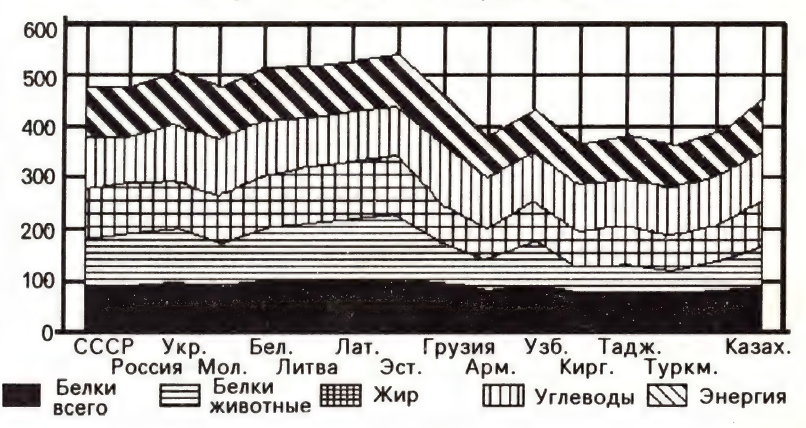
Расчеты фактических рационов позволили установить, что энергетическая ценность продовольственных ресурсов в стране превышает 300 ккал в сутки на человека, а продуктов, реализованных населению,— почти на 400 ккал меньше. Фактическое же потребление питательных веществ еще на 250—300 ккал ниже.

Производя продовольственных ресурсов на 20% больше, чем это требуется, мы почти 25% теряем из-за несовершенства технологии переработки, отсутствия необходимой техники и низкого качества сырья. Инертность в обновлении ассортимента пищевых продуктов, игнорирование рекомендаций ученых о здоровом питании привели к тому, что в продовольственных рационах населения преобладают продукты с повышенной калорийностью и низкой пищевой ценностью. Мы потребляем углеводов на 15% больше, чем это требуется, но недополучаем более 20% белков, особенно животного происхождения. Лишние углеводы мы получаем с хлебом и сахаром, потребление которых превышает рекомендуемые нормы на 18 и 11%.

Как видно из рис. 1, состав продовольствия наиболее близок к сбалансированному по основным веществам в Прибалтике, на Украине и в Белоруссии. В Средней Азии и Закавказье, особенно в Азербайджане, отмечен резкий дисбаланс состава пищи: преобладание углеводосодержащих продуктов (хлеба и овощей). Несбалансированность пищевого рациона в этих регионах особенно пагубна для детей, в рационе которых жизненно важно присутствие животных белков, главным образом молочных.

Медицинской наукой установлено, что дети при остром дефиците белка в организме на протяжении первых трех лет жизни резко отстают в физическом и интеллектуальном развитии, а иногда этот процесс может оказаться необратимым. При недостатке белка у человека нарушается механизм иммунологической защиты. Сравнение регио-

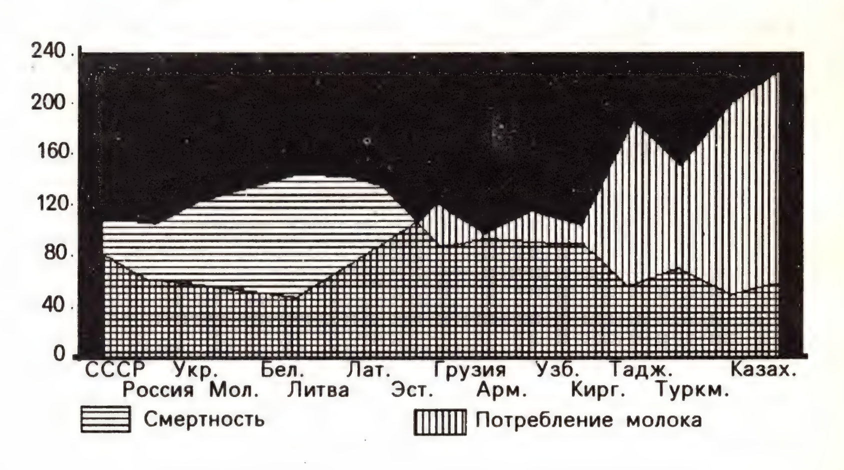
Потребление основных пищевых веществ по регионам в 1987 г., % к норме



нальных уровней потребления молочного белка и младенческой смертности показало, что они тесно связаны (рис.2).

Самому низкому уровню младенческой смертности в Прибалтике соответствует самый высокий в стране уровень потребления молочной продукции. Пропорционально

Зависимость младенческой смертности от уровня потребления молока, % к СССР



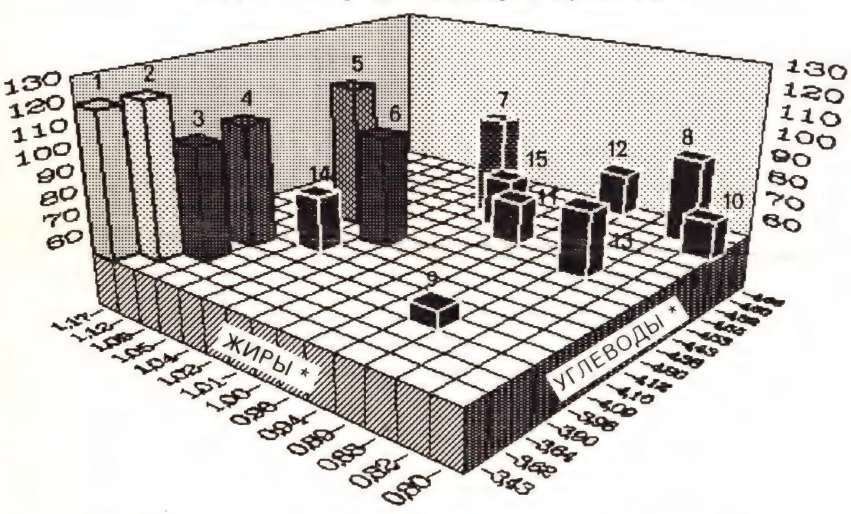
изменяется это соотношение для республик Средней Азии, где при самой высокой детской смертности потребление молока минимальное.

Иной эффект вызывает несбалансированность жиров и углеводов в структуре потребляемых пищевых веществ. Согласно концепции сбалансированного питания, сформулированной академиком А. А. Покровским, оптимальным для питания практически здорового человека является соотношение белков, жиров и углеводов в рационе, близкое к 1 : 1 : 4.

Рафинированная пища, бедная балластными веществами и богатая жирами и углеводами, при малоподвижном образе жизни создает опасность ожирения, заболевания атеросклерозом, ишемической болезнью сердца, гипертонией, диабетом.

Из рис 3. видно, что повышенное содержание жира в рационах питания у жителей Прибалтики сопровождается

Соотношение общего коэффициента смертности в зависимости от потребления жиров и углеводов



1. Эстония
2. Латвия
3. Литва
4. РСФСР
5. Украина
6. Белоруссия
7. Молдова
8. Грузия
9. Армения
10. Азербайджан
11. Узбекистан
12. Таджикистан
13. Туркмения
14. Казахстан
15. Киргизия

* (Индекс содержания по отношению к белку =1)

увеличением коэффициента смертности по сравнению со среднесоюзным показателем. Уже сегодня потребность в питании в среднем одного француза снизилась с 3000 до 2250 ккал в сутки, сократилось и время для приготовления пищи с 2 до 0,5 часа (реферативный сборник «Экономика промышленности» 1.87. С. 20). Соотношение и величина групп трудоспособного населения с разной степенью интенсивности труда в различных регионах имеет решающее значение для расчета средней нормы физиологической потребности в пищевых веществах и энергии.

Важную роль играют национальные особенности и привычки населения. В Средней Азии из продуктов животного происхождения предпочтение отдают мясу, а в Прибалтике значительное место в рационе занимает рыба. В структуре потребляемого мяса для Средней Азии характерно преобладание баранины и птицы, а для Белоруссии, Украины и Прибалтики — свинины и говядины.

МАЛЕНЬКИЕ ХИТРОСТИ

Н. И. БИККЕНИН,
Ростовское областное управление статистики

Сколько уже говорилось и говорится о бедственном положении потребительского рынка! Сколько было попыток насытить этот самый рынок товарами и услугами! Ничего не помогает. На 1991—1995 гг. планируется довести объем производства товаров народного потребления до 270 млрд руб. Рост небывалый, но как его добиться? К сожалению, есть основания считать, что рост этот может произойти только на бумаге.

Англичане говорят: «Есть ложь, наглая ложь и статистика». Такое мнение о нашей статистике во многом оправданно. В прошедшие годы она выполняла определенный социальный заказ: доказать, что советский человек живет лучше и радостнее, чем его собратья по ту сторону железного занавеса.

Остановимся на эволюции показателя «товары народного потребления» в последнее десятилетие. Этот показатель приобретал все время новую окраску, в зависимости от того, какие задачи ставились перед нашей экономикой.

В недавнюю эпоху застоя и всеобщего благодушия в моде были тонны угля и стали, тысячи кубометров леса. Центральным экономическим ведомствам было не до такой мелочи, как товары народного потребления. И такого понятия не существовало. Действовали «Инструкции о порядке учета производства товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения», утвержденные Госпланом СССР и бывшим ЦСУ от 14. 12. 81 г. Как и все документы того времени, они отражали действующую систему руководства народным хозяйством — строго определенный перечень продукции, включаемой в объем товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения.

Перечень был установлен по отраслям — машиностроение и металлообработка, химическая промышленность, лесная, деревообрабатывающая и т. д. В объем товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения было разрешено включать «комплектующие изделия, узлы, детали и полуфабрикаты для выпуска товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения», поставляемые по кооперации другим предприятиям». Иными словами, если завод, производящий резино-технические изделия, поставляет фабрике игрушек колеса на игрушечные машины, то оба предприятия отчитываются о выпуске товаров культурно-бытового назначения. Двойной счет, естественно, создавал вполне благопристойную картину обеспеченности населения товарами.

Кроме того, существовал специальный перечень продукции, предназначенной для внерыночного потребления и включаемый в виде исключения (?!) в объем производства товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения. Сюда были отнесены учебно-наглядные пособия и оборудование для общественных школ, аттракционы, игровые автоматы и т. п.

В 1987 г. выходят утвержденные Госпланом СССР «Методические указания по планированию производства товаров народного потребления в розничных ценах», здесь уже достаточно четко выделены следующие направления:

* продовольственные товары народного потребления;

* товары легкой промышленности;

* непродовольственные товары без товаров легкой промышленности.

В разгаре еще была знаменитая «антиалкогольная кампания». Однозначно винно-водочная продукция, коньяк,

шампанское исключались из объема товаров народного потребления. Госплан, зная, какие масштабные задачи поставлены перед страной по наращиванию производства товаров народного потребления, постарался учесть все возможное, не пройти мимо каждой мелочи.

Во-первых, в инструкции оговорена продукция, выпускаемая подсобными промышленными производствами, состоящими на балансе колхозов, совхозов, межхозяйственных, торговых и других непромышленных организаций. Главная трудность здесь в планировании и учете указанных производств — при огромном их количестве и при нашей и без того разбухшей отчетности и неповоротливости это достаточно сложно.

Во-вторых, в состав продукции «пищевой, мясной, молочной и микробиологической промышленности, включая продукцию подсобных производств», стали входить товары, на которые установлены розничные цены, «подлежащие реализации торговым, сбытовым и другим организациям и предприятиям независимо от дальнейшего направления ее использования» (?!). Не правда ли, странно: еще неизвестно, куда и кому пойдет произведенная продукция и дойдет ли она до потребителя, а вот в объем производства товаров народного потребления она будет включена.

Самым интересным мне представляется следующий пункт инструкции, процитирую его полностью: «В объем производства готовой пищевой продукции включается также стоимость мяса (с учетом мяса птицы) и субпродуктов, растительного масла (пищевого), сахара-песка собственного производства, используемых на промышленно-производственные нужды внутри того же предприятия сверх стоимости выработанной конечной готовой продукции». Цитату можно проиллюстрировать таким примером: на мясокомбинате имеется 100 т мяса, из них 50 т отправили в торговлю, а из оставшихся 50 т сделали 60 т колбасы. Вопрос: какое количество тонн включит себе комбинат в выполнение плана? Ответ: 160 т, хотя потребитель получит только 50 т мяса и 60 т колбасы. Это и называется двойной счет.

Представляете, какие цифры получаются в масштабе страны! Поэтому не стоит удивляться, что в сообщениях Госкомстата СССР проценты и темпы роста товаров народного потребления часто дают очень радужную картину, а действительность — увы...

Рассмотрим теперь «непродовольственные товары народного потребления без товаров легкой промышленности». По-прежнему в этот показатель включаются товары культурно-бытового назначения в соответствии с инструкцией 1981 г. Кроме того, разрешено включать другую непродовольственную продукцию, реализованную по розничным ценам торговым организациям или населению, а также «комплектующие изделия, детали и полуфабрикаты, изготовленные предприятиями и организациями по заявкам производственных объединений (предприятий) бытового обслуживания в порядке кооперации для выполнения заказов на бытовые услуги».

Казалось бы, все правильно, однако методические указания о планировании объемов реализации бытовых услуг, утвержденные Минбытом РСФСР по согласованию с Госпланом и Госкомстатом РСФСР 31.12. 87 г., допускают включение в бытовые услуги по заказам населения услуги, оказываемые лечебно-оздоровительным, санаторно-курортным учреждениям, а также учреждениям отдыха, больницам, домам-интернатам и т. д. Ряд бытовых услуг для этих организаций планируется с включением стоимости всех видов используемых материалов.

Маленький нюанс допускает возможность манипуляций: с одной стороны, промышленные предприятия, реализуя свою продукцию организациям бытового обслуживания, включают выпущенную продукцию в объем товаров народного потребления, с другой — предприятия службы быта, оказывая услуги ряду учреждений социальной сферы, также включают стоимость этих товаров в объем бытовых услуг. Вновь в результате двойного счета возрастают объемы производства и ТНП, и бытовых услуг. Но и это еще не все, ведь по инструкции Минбыта в объем бытовых услуг для населения можно включить и мытье окон в больницах и домах отдыха, ремонт и изготовление мебели в кабинете главврача (?!).

Методические указания по планированию производства товаров народного потребления недолго оставались неизменными — быстро меняющаяся картина экономической и политической жизни внесла свои коррективы. Экономика стала давать сбои, обострились проблемы снабжения населения товарами. Необходимо было резко увеличить их выпуск. Это сразу же отразилось на инструкции, в нее в спешном порядке вносятся коррективы. Постановлением

Совета Министров СССР от 17. 02. 88 г. № 225 было установлено, что отходы производства, некондиционные материалы, реализуемые через розничную торговлю предприятиями населению, кооперативам, лицам, занимающимся индивидуальной трудовой деятельностью, включаются в обьемы ТНП. Вновь двойной счет. Кооперативы и лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, покупая отходы и некондиционные материалы, вырабатывают из них товары и вновь реализуют по розничным ценам непосредственно населению.

В феврале 1989 г. Госплан СССР совместно с Госкомстатом СССР письмом № АЕ-49/14-407 разрешил предприятиям «самостоятельно закупаемые за счет собственных валютных средств или получаемые в обмен на поставленные за рубеж сырье и материалы товары народного потребления (бартерные сделки), реализуемые через кассу», включать в общий обьем товаров народного потребления.

Дальше — больше. Совмин СССР 31. 08. 89 г. поручением № ПП-23789 разрешил предприятиям МВД включать с 1990 г. в порядке исключения светотехническое оборудование в обьем непродовольственных товаров народного потребления.

К концу 1989 г. стало ясно, что антиалкогольная кампания провалилась. Госплан СССР совместно с Госкомстатом СССР письмом от 5.12.89 г. № ПА-20-Д разрешил включать с 1. 01. 90 г. винно-водочные изделия (водка и ликеро-водочные изделия, вино, другие алкогольные напитки) и пиво в товары народного потребления.

9 марта 1989 г. выходят Методические рекомендации по планированию и учету товаров народного потребления в розничных ценах, утвержденные Госпланом и Госкомстатом СССР и вводимые в действие с 1. 01. 91 г. Во многом они повторяют рекомендации, вышедшие в 1987 г., и страдают теми же недостатками. Они, видимо, просуществуют недолго, так как быстро меняющаяся экономическая обстановка и развитие рыночных отношений внесут свои коррективы.

На мой взгляд, если и дальше будут такие же методические указания и инструкции по учету товаров народного потребления, то мы всегда будем иметь хорошие отчетные показатели и пустые полки магазинов.

СКРЫТАЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

В. В. НЕУГОДОВ,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

К 2010 г. рабочая сила будет почти наполовину состоять из работников старше 40 лет. Мы идем по пути всех промышленных стран, постепенно превращаясь в общество стариков. Интенсивное старение рабочей силы порождает многочисленные социально-экономические противоречия и проблемы.

Старение ведет к кадровому застою, прочной «оккупации» лицами старшего возраста ключевых должностей и рабочих мест. Особенно это относится к профессиям с социально-экономическими льготами. Так, по нашим расчетам, в сфере управления, одной из самых «старых» в народном хозяйстве, доля лиц 40 лет и старше составляет 62,5%. Среди руководителей общесоюзных, республиканских, областных и окружных органов государственного управления она еще выше — 75%, а с учетом и занятых пенсионеров — 78%. Аналогичная тенденция прослеживается и в среде рабочих: лица старшего возраста занимают наиболее высокие разряды, выполняют выгодные работы. По нашим данным, средний тарифный разряд высококвалифицированных рабочих 20—29 лет составил 3,94, 30—39 лет — 4,51, 40—49 лет — 4,92, 50—59 лет — 5,33 а для квалифицированных рабочих 20—29 лет — 3,42, 30—39 лет — 3,51, 40—49 лет — 3,48, 50—59 лет — 3,52.

По данным опроса мастеров, 52,3% из них отметили, что на их участках работы делятся на «выгодные» и «невыгодные». При этом 69% указали, что «выгодные» чаще достаются кадровым рабочим. В рабочей среде даже бытует термин — «твердая подошва», т. е. такое рабочее место, которое в любом случае помимо тарифа приносит дополнительное вознаграждение. На такие рабочие места существует и неофициальная очередь, порядок которой определяется стажем, опытом, а следовательно, и возрастом.

Концентрация лиц старшего возраста на должностях и рабочих местах с наиболее благоприятными социально-экономическими условиями нарушает принцип социальной справедливости. Вдвойне негативно то, что это, как правило, ключевые должности и рабочие места, от которых зависит эффективность экономики. Засилье «стариков» отрицательно не само по себе, а в силу того, что по психологическим и физиологическим причинам люди старшего возраста не всегда могут работать эффективно. От этого страдают не столько они сами, сколько общество.

Как показывают исследования геронтологов, деградация психофизиологических функций начинается уже с 40 лет. Проявляется это в сниже-

нии как физической, так и умственной работоспособности. Обследовав 15 385 человек, американский ученый Р. М. Йеркес установил, что коэффициент интеллекта с возрастом имеет устойчивую тенденцию к снижению. Если в возрасте 20—29 лет он составляет 146, то в 51—60 лет — 120, на 18% ниже. Физическая работоспособность 60-летних почти на 40% ниже, чем у молодежи.

А как же опыт, квалификация, накопленные за долгие годы? Неужели они не играют роли в обеспечении эффективной работы? Конечно, их роль велика, но что важнее сегодня — опыт, квалификация или знания и работоспособность? Мы исследовали это на примере промышленных рабочих. Главным показателем эффективности была выбрана среднечасовая производительность труда (см. рисунок).

Если анализировать возрастную динамику среднечасовой производительности, рассчитанную путем деления выработки в нормо-часах на число отработанных часов по формально учитываемому способу, окажется, что в основной массе профессий рабочие старшего возраста — самые производительные. Однако наши исследования показали, что их высокая среднечасовая производительность в значительной мере — результат более продолжительного труда (сверхурочные, работа в обеденный перерыв, более плотное использование фонда рабочего времени) и меньшей напряженности применяемых норм. Если учитывать эти факторы, то очевидно, что рабочие старшего возраста далеко не самые производительные. По ряду профессий производительность у них даже ниже, чем у 20—24-летних рабочих. Анализ полученных данных позволяет сделать важные выводы.

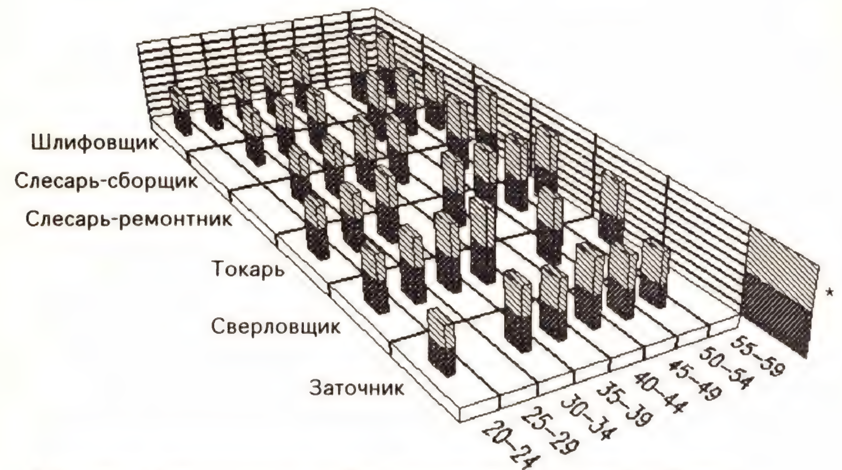
В большинстве случаев утверждение о том, что производительность труда рабочих старшего возраста выше — миф. Это справедливо для небольшого числа профессий с благоприятными условиями, стабильным характером и составом работ. Но число этих видов труда постоянно снижается.

Рабочие-ветераны — это экстенсивный тип работника. По отдельным профессиям дополнительное время работы ежедневно составляет у них более часа.

При освоении новых технологий, оборудования и видов работ ветераны в большинстве случаев оказываются несостоятельными (см. статью автора: ЭКО 5.89). Более, чем недостаток специальных и общеобразовательных знаний, отрицательно сказываются на их деятельности психологическая закрепощенность, привычка действовать по стандартным, часто устаревшим схемам, привычными методами.

Освоение нового требует дополнительных усилий, а резервы пожилых людей ограничены. Это относится и к управленческой, и к научной сфере. Показательно высказывание президента научных и технических обществ ФРГ У. Хайнера: «Прикладной наукой у нас в основном занимаются люди до 40 лет. Наши бизнесмены считают, что науку должны двигать молодые. Если при знакомстве с фирмой ее глава показывает десяток увенчанных званиями и наградами седовласых ученых и говорит, что они его надежда и опора, то многие считают, что с этой фирмой иметь дело

Среднечасовая производительность труда по отдельным профессионально-возрастным группам



* С учетом сверхурочных работ, внутрисменных потерь рабочего времени и уровня напряженности применяемых норм.

нельзя. Она обречена. Иное дело, когда руководитель, чуть ли не извиняясь, произносит, что у него всего лишь двое хороших специалистов, а остальные — молодежь. Именно за этой фирмой будущее». У нас при организации совместных предприятий уже вводятся возрастные ограничения при найме на работу.

Не секрет, что у лиц старшего возраста заработная плата значительно выше, чем у молодежи. Это не всегда обоснованно. Высокие доходы подчас не соответствуют трудовому вкладу. По сути дела — это льготы. Любая попытка их отмены встречается в штыки.

Примеров тому немало. В Кировском трамвайном депо Новосибирска при переходе на новые условия оплаты меры, направленные на пересмотр норм и расценок, в первую очередь встретили противодействие со стороны кадровых рабочих, не пожелавших терять свои привилегии. В тресте «Новосибирсктрубопроводстрой» молодой рабочий, осудивший бригадира за прогул, был единогласно уволен. «Старики» не пожелали смены власти, понимая, что при новом руководстве могут быть ущемлены их групповые интересы. Ведь при распределении работ тем, кто старше (вместе с бригадиром), доставались менее трудоемкие работы, а заработок выплачивался по принципу: «Старики заслужили — им посолиднее, а молодые перебьются».

Как государством, так и важнейшими отраслями у нас десятилетиями управляли «старцы», а результаты мы сегодня расхлебываем. Коалиции

стариков в управлении — достаточно устойчивые социальные сообщества. Их сближают единство мировоззрения, интересов, потребностей, получаемые льготы. Недаром западные социологи склонны относить лиц разного возраста к разным социальным классам.

Возрастной застой в обновлении кадров в рабочей среде, как правило, результат кадровой политики администрации. Представители управленческого звена предприятий в большинстве своем люди тоже немолодые, ровесники кадровых рабочих. Между ними существуют не только длительные производственные, но и личные связи. В результате такой корпоративности и образуется возрастной кадровый застой.

Коллективное мнение — это, не в последнюю очередь, мнение лиц старших возрастных групп. Советы трудовых коллективов пяти обследованных нами предприятий машиностроения Новосибирска на 14,6% состоят из лиц до 30 лет, 20,5% — из лиц 30—39 лет и 64,9% — 40 лет и старше. Высока ответственность старшего поколения за принимаемые решения. И если они не способствуют прогрессу, общество должно ограничить всевластие «стариков».

Среди причин противоречий, возникающих между рабочими старшего возраста и молодежью, можно назвать, во-первых, распределение в пользу старшего поколения рабочих мест с благоприятными условиями, выгодных работ, должностей, разрядов. Причем при периодических сокращениях работники старшего возраста демонстрируют поразительную «непотопляемость». В 1970 г. по сравнению с 1959 г. численность руководителей органов государственного управления уменьшилась на 14%. В то же время доля работников старшего возраста возросла на 75%[1]. Следовательно, при сокращениях в престижных сферах труда в первую очередь страдают молодежь и работники среднего возраста. Чтобы не препятствовать профессиональному росту молодежи, не лишать ее активности, необходимы меры по ликвидации возрастного кадрового застоя — ротация кадров.

Снижение работоспособности и ухудшение здоровья лиц старшего возраста приводят к тому, что часть общей трудовой нагрузки перекладывается на более молодых работников. Хорошо, если это им компенсируется. Если же нет, то естественна негативная реакция. Особенно ярко эти противоречия наблюдаются при работе на конвейере с заданным ритмом, когда рабочие старшего возраста задерживают весь коллектив. Рабочие-ветераны пользуются определенными привилегиями при выборе периода отпуска, а молодежь должна довольствоваться менее благоприятными временами года.

Частые болезни рабочих старшего возраста приводят к нарушению общего ритма работы, увеличению объема трудовых нагрузок на других членов кол-

---

1 Более современные данные о возрастном составе руководителей в печати не приводятся.

лектива. Чем больше в коллективе рабочих-ветеранов, тем острее эти противоречия.

Многие рабочие старшего возраста, воспитанные в годы сталинизма и застоя, — носители черт этих эпох. А их влияние достаточно широко: более 60% рабочих старших возрастных групп работают наставниками, имеют учеников. Чтобы сформировать работника нового типа, не подверженного влияниям стереотипов прошлого, понадобится смена нескольких поколений.

Вслед за постановлением ЦК КПСС, Совмина СССР и ВЦСПС «Об обеспечении эффективной занятости населения, совершенствовании системы трудоустройства и усилении социальных гарантий для трудящихся» начались отказы кадровых рабочих от учеников. Это связано в первую очередь с набирающим силу реальным хозрасчетом и обострением проблем занятости. Воспитав себе смену, сам можешь оказаться без работы.

Противоречия между работниками разных возрастов не отрицают связи между ними. Ранее старшее поколение выполняло важную функцию — передачу опыта, мастерства молодежи. При интенсивном обновлении производства эта связь ослабевает. Старшее поколение остается без преемников. Их опыт и знания постепенно оказываются ненужными.

Мое освещение проблем старения рабочей силы может показаться тенденциозным. Безусловно, и среди лиц пожилого возраста есть неординарные личности, не только уступающие, но и превосходящие профессионально более молодых коллег. Они могут продолжать работать, но после всесторонней оценки не только результатов деятельности, но и личных свойств: здоровье, работоспособность, уровень психологической стабильности и т. д. Подобные экспертизы получили широкое распространение во многих странах при назначениях не только на управленческие, но и на исполнительские должности. Экспертизу проводят независимые организации с применением самой современной аппаратуры.

Возрастная ротация кадров, основанная на объективных экспертизах, должна стать принципом кадровой политики. Трудно отказаться от должности, которой добивался долгие годы. Тут оправдывают себя институты консультантов, наставников. Их следует и далее развивать. Изменение ролей не должно приводить к резкому ухудшению социально-экономического статуса. В Австралии, например, при уходе на пенсию ответственного работника за ним на определенный период сохраняется право пользоваться персональным автомобилем. О том, как безболезненно уходить на пенсию, написаны (правда, не у нас) горы социальной, психологической и медицинской литературы. Боязнь одиночества, ощущение своей ненужности заставляют пожилых людей держаться за свои места и должности до конца. Старение — это не только деградация, но и приобретение ценных качеств: дисциплинированности, ответственности, исполнительности. Задача управленцев — организовать труд так, чтобы максимально включать положительные и ограничивать отрицательные

качества работников старшего возраста. Необходимо пересмотреть планы экономического и социального развития предприятий, учитывая при этом изменения демографического состава работающих. Тогда можно будет уменьшить социальную напряженность между отдельными возрастными группами.

* *

КАЖДОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ — МАГАЗИН

Раньше наше предприятие с трудом выполняло план по оказанию платных услуг населению. Для этого требовались дополнительное сырье, горючее, транспорт. Мы решили проблему, открыв у себя на заводе магазин. Назвали его «Сделай сам». Здесь можно купить отходы фанеры, древесины, металла, некондиционные изделия товаров культбыта. Через магазин принимаются заказы на изготовление крупногабаритных изделий (гаражные ворота, оконные блоки, рамы), товаров народного потребления и т. д. Результат — план по оказанию платных услуг населению за 10 месяцев был выполнен на 170%, к концу года ожидаем выручку 140—150 тыс. руб., ставим вопрос о втором продавце, так как планируем расширить оказание услуг, таких, как заточка и насадка кос, топоров, мотыг, лопат, изготовление штапикоп и др.

А. М. СПИРИДОНОВ,
экономист,завод «Копир»,
Козьмодемьянск, Марийская АССР

ЕЩЕ ДВА ЛАГЕРЯ

Прочитав в ЭКО о сталинских лагерях, решила помочь редакции в определении местонахождения лагерей на территории Якутии в Оймяконском районе.

Между прииском «Юбилейный» на берегу Индигирки, базой геологоразведочной партии на реке Куобах-Бага и прииском «Обнаженный», находящимся в 15 км от базы, располагались два лагеря — Кинер-Сала и Орта-Сала. Один из лагерей — между прииском «Юбилейный» и базой партии — видно с дороги. В 60-х годах они уже не действовали. Возможно, более точную информацию о лагерях смогут дать работники Верхнеиндигирской геологической экспедиции, которая находится в п. Усть-Нера Оймяконского района Якутии.

К. П. МИТЮШИНА,
Елизово, Камчатская обл.

«ВРАГ НАРОДА»

С. А. ХЕЙНМАН

ОТ РЕДАКЦИИ. Читатель ЭКО со стажем вряд ли забыл статьи доктора экономических наук С. А. Хейнмана. Говоря стилем застойного прошлого, в них обсуждались актуальные проблемы научно-технического прогресса и организации производства, и каждая становилась в той или иной мере событием.

Как один из самых крупных в СССР специалистов в названных областях, Семен Аронович был длительное время активным автором нашего журнала и, пожалуй, самым деятельным членом его редколлегии с 1970 г., с самого первого номера.

Но то, что мы публикуем в нынешнем номере,— и, хотелось бы надеяться, будем публиковать и в будущем, — чтение иного рода. Это воспоминания и размышления. Воспоминания о шести десятках лет жизни, прожитой в большой экономике, и размышления о том, как в судьбе одного человека — не обязательно самого Семена Ароновича, ведь жизнь сводила его со многими известными и не очень известными людьми — отразилось положение той сферы деятельности, которой он себя посвятил. Экономика как наука и как практика — это и наше с вами поприще, читатель!

Можно посмотреть на то же самое более пристальным взглядом, и тогда правильно будет сказать иначе: это размышления о том, как в жизни одного человека отразилась эпоха в облике «самого справедливого первого в мире государства рабочих и крестьян».

Мысль организовать в ЭКО публикацию мемуаров видных экономистов витала в редакции давно, но потенциальные их авторы от нее отмахивались. То ли время еще не звало к свободному изложению своего мнения, то ли текущие задачи и темы казались более важными, более способными при их решении и освещении улучшить нашу жизнь, то ли еще что-то... Только теперь начинаем с особой ясностью осознавать: положение, в котором оказались все мы, не в последнюю очередь вызвано состоянием экономической науки и практики. Поза «чего изволите?», вынужденная смертью и страданиями одних ее представителей и страхом других, низвела роль независимого по своей природе источника знаний до уровня служанки негодяев от политики.

Горько думать о пропавших свидетельствах, особенно если они уже были отлиты в форму законченных устных рассказов. Ими, например, потрясал своих слушателей из ЭКО другой наш именитый автор Александр Михайлович Бирман. Увы, мы уже не услышим и, видимо, не прочтем их. Тем ценнее запечатленные голоса.

Труд С. А. Хейнмана еще не завершен. Пройдет время, пока огромная сумма фактов и впечатлений ляжет в предназначенное ей ложе и свяжет прошлое с будущим. И в публикуемом фрагменте не все сюжеты и факты удалось до конца проследить и проверить. Сколь, однако, ни было бы это непривычно для строгих изданий и, может быть, даже не вполне допустимо из этических соображений — ведь речь идет о людях — откладывать публикацию еще хуже. В конце концов мемуары — не научное исследование, а посильная лепта одного человека в создание огромной картины жизни поколения. Ее еще будут уточнять и дополнять. Ведь пишут историю многие, хотя и далеко, далеко не все. Соотношение здесь, видимо, такое: единицы тех, кто может и хочет, рассказывают о том, что пережили тысячи и тысячи оставшихся немыми. Уже это одно достойно уважения и благодарности.



События, которые привели к моему аресту и определили 13 лет моей жизни на самом ее активном отрезке с 34 до 47 лет, очень были характерны для положения нашей экономической науки и практики, для статистики. Во многом мы и сегодня не освободились от представлений тех лет, въевшихся в плоть и кровь общественного организма.

Я работал в ЦСУ СССР с 1928 г., а с 1929 г. стал руководить бюджетными обследованиями. Такая работа ведется во всех развитых странах, велась и ведется и у нас по сей день. Суть ее в том, что отобранные по определенной методике семьи, представляющие различные слои населения, подробно записывают свои доходы и расходы. На этой основе отслеживается динамика уровня жизни, строятся различные программы и проводятся соответствующие мероприятия. В частности, без обследования семейных бюджетов невозможно вести работу по индексации.

В те годы, в конце 20-х — начале 30-х годов, Советский Союз еще имел нормальную, цивилизованную статистику семейных бюджетов, бюджетные наборы, индексы стоимости жизни и т. д., в общем в те годы, в отличие от нынешних, хотя никакая индексация доходов не проводилась, но все необходимое для этого имелось.

Мне тогда как руководителю бюджетной статистики довелось разрабатывать методологию опре-

деления индекса жизненного уровня советских людей. Этими индексами пользовался ВЦСПС. Тогда существовало Центральное бюро статистики труда (ЦБСТ) — совместный орган ВЦСПС, ЦСУ и Наркомата труда. Тогда же ежегодно под руководством одного из секретарей ЦК работала комиссия по балансу доходов и расходов населения. На основе этого баланса комиссия определяла директивы для заключения колдоговоров, в которых учитывалась динамика уровня жизни, определявшаяся по нашим индексам.

Так как я участвовал в работе этой комиссии от ЦСУ, мне довелось познакомиться с секретарями ЦК П. П. Постышевым и Н. И. Ежовым, которые возглавляли эти комиссии. С Ежовым получилось забавно. Когда я как-то приехал в ЦК и вошел в нужную комнату, там застал молодого, худенького и невысокого роста молодого человека, довольно миловидного, сидевшего за столиком в углу.

— Здравствуйте, вы секретарь товарища Ежова?

— Нет, я и есть сам Ежов.

Никак нельзя было тогда, в конце 20-х — начале 30-х годов, предположить в нем будущего «железного наркома» и главного виновника «ежовщины».

В 1939 г., когда я стал работать в Институте экономики АН СССР, методологические проблемы жизненного уровня стали темой моей кандидатской диссертации.

В начале 30-х годов семейные бюджеты стали показывать резкое ухудшение положения с питанием советских семей. К тому времени мы уже имели указание, что делать с итогами этих обследований. Еще когда только стала проявляться неблагоприятная тенденция, тогдашний начальник ЦСУ Валериан Валерианович Осинский по моей просьбе обратился с письменным запросом к В. М. Молотову: кому посылать итоги бюджетных обследований? Это было связано с тем, что тогда было много оппозиционных группировок. Молотов написал на письме резолюцию: «Ограничиться посылкой итогов тов. Сталину и мне». Таким образом, результаты обследования, которое обходилось примерно в 5 млн руб. в год, с какого-то момента были доступны лишь этим двум руководящим товарищам.

В один прекрасный день — это был какой-то праздник — подходит ко мне в конференц-зале ЦСУ Осинский, берет под руку, говорит: «Хейнман, идемте ко мне» и ведет в свой кабинет. Вид у него был расстроенный.

Здесь я бы хотел сделать отступление и немного рассказать о Валериане Валериановиче Осинском.

Это был вообще блестящий человек, с идеальными манерами (его настоящая фамилия — Оболенский, а Н. Осинский — его партийный псевдоним, взят в честь известного в свое время революционера, народника В. А. Осинского, казненного за террористический акт). Многие считали, судя по фамилии, образованию и манерам, что он из князей. Не избежал

ошибки и Роберт Конквест в своем «Большом терроре». Но сам Осинский в автобиографии для издательства «Гранат», выпустившего в 1926 г. специальный том о деятелях российского революционного движения, эту легенду развеивает. Его отец, сын мелкого помещика, рано умершего и оставившего большую семью без средств к существованию, самостоятельно выбился в люди, стал специалистом в области зоотехники и коневодства и имел печатные труды по специальности. Своих детей он старался воспитать образованными людьми, они уже в раннем возрасте изучали иностранные языки, много читали.

Осинский в гимназии заинтересовался политикой, студентом включился в борьбу, затем вступил в партию, арестовывался, ссылался. Встречался с Н. И. Бухариным и даже сидел с ним в одной камере, где они жили, как он написал, «душа в душу». С Бухариным же Осинский отстаивал платформу «левых коммунистов», затем он был в группе «децистов», боролся против централизма и, по свидетельству Авторханова, пророчил «появление диктатора». Затем он отходит от политики, хотя политика его от себя так и не отпустила до конца. В октябре 1937 г. его арестовали и в составе группы бывших «левых коммунистов» вывели на процесс Бухарина, чтобы подтвердить, по замыслу организаторов процесса, то ли наличие плана покушения на В. И. Ленина, возникшего якобы в среде «левых коммунистов» в 1918 г. и оставшегося нереализованным, то ли факт прямого участия в состоявшемся покушении. 1 сентября 1938 г. В. В. Осинский был расстрелян. Но до этих печальных событий он успел много хорошего сделать.

Сейчас уже есть кое-какие публикации об Осинском: в «Огоньке» (1987), в «Вестнике статистики» (1988). Из них можно узнать, что он был первым председателем ВСНХ, первым управляющим банком — это он сломил знаменитый по фильму о Максиме саботаж банковских чиновников и лично положил мешок денег на стол Ленину; работал в Пензенской и Тульской губерниях заместителем народного комиссара земледелия. Дальше Осинского все сильнее и сильнее притягивает к себе теория и он сочетает работу практика, крупного экономиста-организатора с исследованиями экономиста-теоретика. Им написан целый ряд работ, только к 1927 г. их было больше десятка. Диапазон интересов широкий: от брошюр «Морские хлебные фрахты» (Черноморско-Азовское побережье) и «Урожаи хлебов в Южной России» (1914 и 1915 г.) до книги «Американский автомобиль или российская телега» (1927), опиравшейся на материалы поездки в США, где Осинский познакомился с Генри Фордом и бывал на его заводах. Осинский был дважды избран в академики: по Академии наук СССР и по ВАСХНИЛу.

Теоретические работы Осинского тесно связаны у него с практикой. Наряду с сельским хозяйством,

автомобилестроением и дорожным строительством здесь фигурирует и статистика («Что такое учет» и «Что значит учет» — 1932 г.). Для статистики Осинский сделал очень много.

Дважды он становился во главе статистической службы страны — в 1926—1928 и 1932—1935 гг., и эти годы ознаменовались рядом масштабных организационных инициатив, глубоких, серьезных обследований и переписей.

Очень глубоко ставил Осинский кардинальные вопросы статистики: о ее взаимоотношениях с политикой, о достоверности, о доступности данных широкому кругу работников и вообще трудящихся. Статистика должна быть независимой в том, что касалось достоверности данных, приемов и методов их получения. Без установления реальных и объективных фактов она теряет смысл. Свою позицию он изложил в «Правде» в статье под заголовком «За верную цифру», не подозревая, очевидно, что верная цифра в понимании Сталина имела совершенно специфический смысл и была обоюдоострым оружием: она могла вскрывать серьезные недостатки и пороки функционирования нашего общества, а могла и гримировать ошибки руководства, укрывать негативные тенденции, которые возникали в связи с ними.

Сталин хотел, чтобы статистика была его верной служанкой и показывала всегда не только то, что есть в действительности, а то, как неуклонно претворяются в жизнь его великие идеи. Сталин хотел распространить и распространил свою власть и на зеркало, в котором отражалась его деятельность. Он исходил из того, что если факты и цифры не отражают успехов его идей, то тем хуже для них. Поэтому статистику и статистическую службу он крепко держал в своих объятьях.

Когда после вялого В. П. Милютина в 1932 г. снова пришел Осинский, обстановка резко изменилась. Валериан Валерианович проводил, в частности, коллегии «по изюминкам». На этих заседаниях руководители отделов должны были излагать те острые новые факты, которые обнаруживала статистика, и анализировать проблемы.

В. В. Осинский был человеком талантливым и «острым». Его ирония и сарказм были мгновенными и убийственными. Поэтому все мы готовились к заседаниям коллегии как к самому строгому экзамену.

Мне думается, что было бы очень полезно для нашей экономики, чтобы аналогичная традиция привилась в нашем современном Госкомстате.

К сожалению, и наша статистика, и наши экономисты уделяют незаслуженно мало внимания анализу статистических данных, выяснению причин процессов, не пытаются показать анатомию затрат, анатомию потерь. Достаточно сказать, что до настоящего времени ходовая оценка потерь в сельском хозяйстве, оцениваемая в 30—40% обьемов произведенной продукции, до сих пор еще не раскрыта

Госкомстатом. Эти размеры потерь — все равно, что средняя температура по больнице. В каком звене и по какой причине произошли эти потери, сколько потеряно по дороге из-за непокрытой машины, плохой тары, ухабов на дорогах (когда я был в ссылке в Северном Казахстане, то своими глазами видел там сорок и ворон, которые с трудом отрывались от земли, до такой степени они «загружались» потерянным зерном), сколько зерна пропадает на элеваторах, на переработке и т. д.

Проблема анатомии затрат и потерь имеет очень широкий диапазон. Статистика показывает, что в сельском хозяйстве СССР занято 27 млн работников, а в США — 5,4 млн. Опять средняя температура по больнице. На выполнении каких функций сосредоточены «многочисленные» миллионы людей в нашем сельском хозяйстве? Такая анатомия трудовых затрат показала бы, что делать, какая техника нужна и т. д.

Примеры можно умножить. Скажем, СССР заготавливает древесины меньше, чем США, но на лесозаготовках занято у нас 1 млн человек, а в США — 100 тыс. США добывают угля больше, чем мы, а соотношение занятых в этой отрасли — 350 тыс. человек в США и 1 млн 300 тыс. у нас. Конечно, немалую роль здесь играют соотношение подземной и открытой добычи, мощность пластов и т. п. Но не менее важны и технология, и организация производства.

Причин много. Для того и нужна анатомия затрат, чтобы выявить эти причины, установить удельный вес каждой и с ясной головой устранять потери.

Анализ анатомии затрат — указатель направления технической политики.

Осинский был разносторонним, любознательным человеком, что, думается, питало его организаторскую энергию. К сожалению, таких руководителей при Сталине становилось все меньше и меньше. Он, видимо, устанавливал общий довольно серый уровень, который сильно ощущается и сегодня, чтобы самому себе казаться самым гениальным, мудрым и прозорливым.

Среди привлекательных качеств Осинского, которых тоже не стало хватать будущим поколениям руководителей, была не только смелость «свое суждение иметь», но и мужество его отстаивать. Стоит только почитать его выступление на IX съезде партии и его полемику с Лениным. Осинский тогда входил в группу «децистов», они отстаивали принцип демократического централизма, который Ленин к тому времени считал уже «допотопным и устарелым», а тех, кто его до сих пор защищает, обозвал «идиотами». В выражениях особых церемоний не было, но вообще-то Ленин ценил Осинского, правда, за организаторский талант и умение быстро и качественно провести сложное мероприятие. Осинский был знаком Ленину еще с дореволюционных времен по переписке.

В 1933 г. Осинский направил в «Правду» статью, посвященную резкому сокращению поголовья скота (которое произошло в результате коллективизации). Верный слуга Сталина Л. З. Мехлис, отлично знавший настроение хозяина, печатать ее отказался. Но Осинский сохранял еще боевой дух и подал в Политбюро протест. Сталин приказал Мехлису печатать статью Осинского, запретив при этом редактировать ее.

Статья Осинского появилась в «Правде» и сразу вслед за этим «Правда» напечатала очень резкий ответ Осинскому. Тот не остался в долгу и написал ответ на критику. Мехлис снова отказался печатать, и Осинский опротестовал это решение в ЦК. И вот вторая уже статья Осинского была напечатана в «Правде» с примечаниями ЦК о том, что и «Правда», и Осинский применяли приемы и тон, неприемлемые в полемике для партийной печати.

У меня из встреч с Мехлисом в бытность его редактором «Правды» осталась в памяти такая заповедь: «Товарищ Хейнман, вы молодой человек, комсомолец. Это большая честь для вас — выступать в «Правде». Но запомните: каждая фраза, напечатанная в «Правде», взятая изолированно, должна звучать советски». Мехлис был подручным Сталина, но подручным особого рода. Это был человек, преданный ему лакейски, близкий ему по духу. Как бы Мехлис ни подводил Сталина, а подводил он его, судя по литературе, от неуемного рвения, тот никогда не удалял его слишком далеко, не говоря уже о более жестоких наказаниях.

Вот, думается, характерный пример. В книге В. Карпова «Полководец» о генерале Иване Ефимовиче Петрове подробно показана неприглядная роль Мехлиса в неудачной обороне Крыма. И что же Сталин? Ограничился словами. Правда, он сказал ему: «Будьте вы прокляты!», но за этим ничего больше не последовало. Мехлис смотрел своему хозяину в рот, ловил его желания, предугадывал их...

Надо полагать, не без влияния статей Осинского в «Правде» ЦСУ провело Всесоюзную перепись скота в 1934 г. Я тоже принимал в ней участие. Меня назначили уполномоченным по проведению этой переписи по Средней Азии (Узбекистан, Туркмения, Таджикистан, Киргизия, Каракалпакия).

В Средней Азии я провел полгода. В моем распоряжении был самолет «Сталь-3». И я с молодой энергией летал по городам и весям. В тот период в Средней Азии работали очень сильные кадры. Председателем ЦИК Узбекистана был Файзулла Ходжаев, сын богатого бухарца, узбеки называли его Файзулла-хан, он получил образование во Франции, мы с ним беседовали о французской литературе. Первым секретарем ЦК Узбекистана был Акмаль Икрамов, также очень интеллигентный человек. Секретарем ЦК партии Таджикистана был Бройде (или Бройдо), до этого занимавший пост руководи-

теля Политиздата в Москве. Председателем Среднеазиатского Госплана был Ивар Тенисович Смилга, видный партийный деятель, троцкист. В аппарате Средазгосплана работали Лазарь Шацкин и Вуйович — руководители Коминтерна молодежи. Средняя Азия была местом ссылки.

Сложность переписи скота в Средней Азии состояла в том, что нередко владельцы перегоняли скот через границу к своим многочисленным родственникам.

Результаты переписи, показавшие снижение поголовья скота, Сталин обнародовал на съезде партии. Может быть, он был вынужден это сделать, может быть, сам хотел, видя в огласке невыгодных для него результатов определенный резон. Так или иначе, а думается, эти статьи в «Правде» о поголовье скота сыграли свою роль в дальнейшей судьбе Осинского. Конечно, и вообще такой яркий человек не вписывался в сталинский социализм. Осинский мог писать рецензии на театральные постановки, на вернисажи. Он был страстным автолюбителем, основателем общества «Автодор». Не раз после коллегий он развозил своих сотрудников по домам, делясь с ними по дороге различными сентенциями. Одна из них выглядит как заповедь по автомобилевождению. «Больше всего, — говорил Осинский, — водитель должен бояться женщин и коров. Поведение тех и других непредсказуемо».

А теперь вернемся в тот праздничный день, когда расстроенный Осинский отвел меня в свой кабинет. Здесь он мне сказал, что сегодня был на заседании Политбюро и там товарищ Сталин сообщил, что наши бюджеты искажают положение трудящихся. Недовольство Сталина бюджетными данными имело свою предысторию. Члены обследуемых семей питались дома и в столовых. Те, кто посещал предприятия общественного питания, указывали в бюджетах только стоимость потребленных блюд, без расшифровки, сколько было съедено мяса, сколько хлеба, сколько овощей и т. д. Поэтому в итогах бюджетных обследований обьем продуктов, пошедших на питание трудящихся, как будто бы был занижен. В ЦКК РКИ обратили на это внимание и, желая заработать на этом капитал, провели проверку в Павловском Посаде. Затем по результатам проверки написали записку в Политбюро. Инициатива проверки принадлежала Николаю Алексеевичу Вознесенскому, который руководил в ЦКК РКИ группой планирования и учета. Его после окончания Института красной профессуры прикрепили к заместителю председателя ЦКК РКИ Антипову. Это тогда была распространенная практика: к Бухарину, например, прикрепили Слепкова. Так Вознесенский оказался в ЦКК РКИ.

Короче говоря, записка была послана наверх, и в ней указывалось, что бюджеты искажают положение рабочего класса. Их следует закрыть, ну а Хейнмана, соответственно, повесить.

Сразу после высказывания Сталина на Политбюро о бюджетных обследованиях в передовой «Правды» расторопный Мехлис дал такую фразу: «Искажают положение трудящихся и меньшевиствующие статистики, недооценивающие роль общественного питания в бюджете рабочей семьи».

После этого Молотов собрал совещание. Кроме Осинского и меня на нем были зам. наркома труда Иван Адамович Краваль, будущий начальник ЦСУ, секретарь ВЦСПС Евреинов и кто-то еще — не помню, кто именно. Вознесенский доложил, а я дал пояснения. Дело в том, что одновременно с бюджетными обследованиями мы вели изучение 2 тыс. столовых в разных регионах страны, с разным контингентом. В результате мы получили возможность переводить рубль в натуру, т. е. устанавливать, сколько каких продуктов добавляет общепит к питанию семей трудящихся. Таким образом, в наших данных, которые шли наверх, с методической точки зрения все было абсолютно правильно. Другое дело, что включение общепитской составляющей в рассмотрение ухудшало динамику, поскольку столовые резко снизили тогда свои показатели. Это внешне парадоксальное обстоятельство и послужило основанием для нападок на бюджетные обследования. Поскольку данные показывали ухудшение питания трудящихся, на этом пытался сыграть Вознесенский. Но Молотов сказал: «Что же вы, товарищ Вознесенский, хотите, чтобы партия и правительство не знали, как питается наш народ?» Вознесенский был оконфужен, и вопрос был, казалось бы, снят. Но когда через некоторое время состоялась партийная чистка, Вознесенский это мне припомнил и написал соответствующее письмо в комиссию по чистке. Там предложили исключить меня из кандидатов в члены партии за искажение семейных бюджетов. Несмотря на то, что меня защищали на чистке Осинский и Краваль, хвалили и упирали на мою молодость, меня исключили. Потом, правда, восстановили — через восемь лет, но вся эта история легла первым вкладом в мое будущее дело и мою судьбу.

Когда меня арестовали, я спрашивал у следователя, почему меня взяли так поздно, лишь в 1941 г., ведь я довольно широко выступал в печати, часто о себе напоминал. Он мне ответил, что материал копился постепенно, чаша переполнилась, и меня арестовали.

С Вознесенским косвенно связано и другое обвинение, предъявленное мне на следствии. Он после моего ареста опекал мою семью. Мою жену, работавшую в финансовом отделе Госплана, не увольняли вплоть до падения Вознесенского в 1950 г. Поэтому об этой его инициативе я не очень раньше распространялся.

После моего ареста «треугольник» отдела финансов Госплана, где работала жена, явился к Вознесенскому и поставил вопрос о том, что делать с женой арестованного Хейнмана? Как рассказывал при-

сутствовавший при этом Ш. Я. Турецкий, Вознесенский в довольно резком тоне сказал: «Что делать, что делать... А ничего не делать. Пусть работает. Она не виновата».

Стоит еще упомянуть, что когда мой четырехлетний сын, находившийся в эвакуации с детсадом Госплана, заболел в 1942 г. полиомиелитом, Вознесенский предоставил жене самолет для перевозки сына в Куйбышев, а в дальнейшем ежегодно способствовал получению пособия на лечение сына.

Насколько мне известно, умертвили Н. А. Вознесенского не очень обычным способом. Раздетого, его посадили в машину и возили по морозной Москве до тех пор, пока он не окоченел. Так примерно поступили фашисты с генералом Карбышевым.

Следующий «вклад» в мое дело связан с малоизвестной историей Михаила Ильича Кубанина. Я к этому времени работал в Институте экономики Академии наук СССР. Старый большевик, участник гражданской войны, один из комиссаров корпуса Червонного казачества, очень способный экономист, Михаил Ильич занимался в Институте экономики сельским хозяйством. Занимался не так, как мы сейчас привыкли. Он сравнивал наше сельское хозяйство не только с США, но и с Европой. Это более широкий подход и более правильный. США отличаются высокой производительностью труда в сельском хозяйстве, а Европа — высокой продуктивностью. И Кубанин по результатам своих исследований опубликовал статью в «Проблемах экономики» — так тогда назывались нынешние «Вопросы экономики». В ней он показывал, что мы отстаем от США в 4,5—5 раз по производительности труда в сельском хозяйстве.

Незадолго до этого товарищ Сталин в выступлении перед экономистами призвал критически относиться к нашей экономической практике.

Это его выступление состоялось на закрытом совещании, материалы которого опубликованы совсем недавно в малотиражном «Экономическом обозрении», новом издании — бюллетене Всесоюзного экономического общества. Цель совещания — подготовка нового, «сталинского» курса политической экономии. Сталин давал свои замечания по макету учебника и по ходу дела высказывал идеи общего характера, справедливые вообще, но своеобразно преломляемые его собственной практикой. Например, говоря о законе стоимости в условиях социализма, он рассматривал два рынка: наш и не наш. «Между ними идет борьба. Это же все факты, это правда, а экономическая наука должна говорить правду». Обсуждая вопрос о дифференциальной ренте при социализме (она в СССР есть, но «дело не в этом, а в том, кому она идет, кто ею пользуется»), он замечает: «Перехваливать наш строй не стоит, недохваливать тоже нельзя. В рамках надо держаться». Все же критическая струя была сильной. В конце выступления Сталин гово-

рит: «Надо критиковать нашу практику, чтобы правильно, по-марксистски проводить принципиальное, верное разрешение вопроса» (речь шла о сочетании личных и общественных интересов об оплате труда, о сдельщине и неприемлемости уравниловки).

У всех тогда ушки были на макушке. Информация о совещании просочилась в соответствующие круги и стала, разумеется, руководящей.

Статья Кубанина как раз попала «ко времени». Академик Василий Сергеевич Немчинов провел заседание статистиков-аграрников Москвы, где с восторгом оценил статью Кубанина. Евгений Самойлович Варга провел аналогичное заседание Отделения экономики и права Академии наук, Микоян заинтересовался статьей Кубанина. А потом статью Кубанина увидал товарищ Сталин и, видимо, забыв свои установки на критическое отношение к нашей экономической практике, сказал: «Не может быть». Сразу все всполошились. И может быть, больше всех Микоян, который, по слухам, дохвалил статью Кубанина до того, что предлагал дать автору Сталинскую премию. Вознесенский тут же «выкрутил руки» ЦСУ — мне рассказывал об этом В. Н. Старовский — заставил дезавуировать статистические

О КЛЕВЕТНИЧЕСКОЙ ВЫЛАЗКЕ М. КУБАНИНА

(Журнал «Проблемы экономики» № 1 за 1941 г.)

Недавно вышел в свет № 1 журнала «Проблемы экономики» за 1941 г. В нем обращает на себя внимание статья М. Кубанина «Уровень производительности труда в сельском хозяйстве СССР и США». Автор этой статьи, числящийся доктором экономических наук, с большим апломбом возвещает о том, что он осветит вопрос о производительности труда в социалистическом и капиталистическом сельском хозяйстве...

Уже с самого начала статьи М. Кубанин пытается подвергнуть сомнению программные положения XVIII съезда партии, где была поставлена задача перегнать главные капиталистические страны в экономическом отношении, т. е. перегнать их в производстве на душу населения — чугуна, стали, топлива, электроэнергии, машин и других средств производства и предметов потребления, в том числе, следовательно, и продукции сельского хозяйства. Во главу угла ставится здесь объем общественного производства в целом на душу населения, рост этого объема, дающий возможность поднять нормы душевого потребления, выше норм капиталистических стран.

Кубанин же в своей статье предлагает нечто совершенно другое.

данные, которыми пользовался Кубанин. Он входил в специально созданную комиссию во главе с П. Н. Поспеловым, который позже был членом Политбюро и одним из основных авторов доклада Н. С. Хрущева о культе личности Сталина на XX съезде. А до войны он работал в «Правде» в течение многих лет. Когда я в 1930 г. написал свою первую статью для «Правды», то П. Н. Поспелов ее у меня принимал.

Комиссия по разбору статьи Кубанина подготовила записку. Микоян посмотрел ее и сказал, что она никуда не годится. Дал им чуть ли не подлинное письмо запорожцев турецкому султану в качестве образца, заслуживающего в данном случае подражания.

После этого журнал «Большевик» в №6 за 1941 г. опубликовал редакционную статью «О клеветнической вылазке М. Кубанина». Кубанин вскоре был исключен из партии, арестован и расстрелян. О том, в каком тоне была написана эта статья, можно судить по некоторым выдержкам из нее. Хамские приемы, ругательства, брань в стиле Шарикова наполняют статью.

Чего стоит одно только обвинение Кубанина в том, что он «пытается подвергнуть сомнению программные положения XVIII съезда партии по вопросу о главной экономической задаче СССР». Ни сло-

«Необходимо знать,— пишет он,— существующие уровни производительности труда в сельском хозяйстве СССР и капиталистических стран, а также причины, вызывающие разницу в уровнях, чтобы, использовав преимущества советской системы, в кратчайший срок не только устранить эту разницу, но и перегнать наиболее развитые в экономическом отношении страны по производительности труда» (с. 53), причем в качестве критерия М. Кубанин берет не размеры производства, не обьем производства на душу населения, а производительность труда работника, занятого в производстве.

Как видно, то, что предлагает Кубанин, находится в полном противоречии с установкой XVIII сьезда партии. Кубанин берет в качестве установки в нашем историческом соревновании с главными капиталистическими странами не обьем общественного производства на душу населения, а производительность работника, занятого в производстве, безотносительно к общему обьему производства на душу населения, т. е. подменяет лозунг, данный XVIII сьездом партии, другой, совершенно неправильной установкой.

Почему производительность труда занятого в производстве работника не может служить критерием при решении задачи догнать и перегнать в экономическом отношении передовые капиталистические страны? Потому что сама по себе производительность труда занятого в производстве работника не может служить главным мерилом экономической мощи

ва об этом в его статье нет. Она просто продолжает его же публикацию годичной давности, в которой шла речь о темпах роста производительности труда в сельском хозяйстве у нас и в США. Год назад никто не обвинял его в подмене главной задачи СССР. Может быть, потому, что темпы у нас были выше всех?

Однако, помимо брани, в статье явственно просматривается весьма отчетливая теоретическая (если это слово можно отнести к подобному тексту) позиция. Не будучи в состоянии оспорить расчеты Кубанина, авторы критической статьи в «Большевике» атакуют сам показатель производительности труда. Задача эта не слишком простая, если вспомнить слова Ленина о том, что производительность труда в конечном счете самое главное, самое важное для победы нового общественного строя.

Характерна бесцеремонность авторов, борцов за сталинские идеи, в обращении с ленинским наследием. По их мнению, оказывается, что самым главным для победы нового общественного строя является не производительность труда, а объем производства на душу населения. Выбросить в мусорную корзину основополагающее ленинское указание, дезавуировать любые отчетные статистические данные — все это беззастен-

данной страны, мерилом объема ее производства и обеспеченности ее населения предметами производства, мерилом ее экономического превосходства над другими странами. Возьмем две страны, №1 и №2, имеющие одинаковое количество населения, из которых первая имеет несколько более высокую производительность труда занятого в производстве работника, скажем, в области металлургии и топлива, чем вторая, или имеет такую же производительность труда, как вторая, но располагает вдвое меньшим количеством металлургических и топливных предприятий, чем вторая. Какую из этих стран можно считать наиболее мощной в экономическом отношении? Ту, у которой объем производства больше и обеспеченность населения предметами производства выше, т. е. страну №2.

Можно допустить, что производительность труда занятого работника в нашей промышленности такая же или несколько ниже, чем в США, при этом нужно иметь в виду, что у нас нет вообще незанятых работников, ибо нет безработицы... Допустим, далее, что перед нами стоит задача догнать и перегнать экономически США. Как решить эту задачу? Где тот главный рычаг, при помощи которого можно разрешить эту историческую задачу? Можно ли считать таким рычагом рост производительности труда занятого работника, оставляя в качестве более или менее неизменной величины существующие размеры производства, существующее количество предприятий? Нет, нельзя. Нельзя, так как наша отсталость в срав-

чиво разрешается, чтобы доказать правоту сталинских слов. Тем хуже для фактов, тем хуже для истины.

По сути дела, в качестве основного критерия успеха в экономике авторы статьи «О клеветнической вылазке М. Кубанина» отстаивают экстенсивный критерий — объем продукции на душу населения. Но, может быть, проблема наращивания экономической мощи, как они ее понимают («выход в дальнейшем росте индустрии, в расширении объема производства, в увеличении количества предприятий вдвое, втрое, вчетверо. В этом главный рычаг»), действительно несовместима с проблемой роста производительности труда? Может быть, они действительно правы и на производительность труда можно не обращать внимания, а заниматься только «увеличением количества предприятий»?

Думается, это крайне опасная политика уже хотя бы потому, что она требует деформирования структуры занятости. Какими бы огромными людскими ресурсами ни обладала страна, те, кто с низкой производительностью труда занят в тяжелой промышленности, могли бы быть использованы в других отраслях, без которых экономика неполна, хромает.

Есть здесь еще один момент — скрытая безработица. Закрепляясь в ткани экономики, в ее плоти и крови, раковые клетки экстенсивности исподволь ведут свою рабо-

нении с передовыми капиталистическими странами в области производительности труда занятого работника — если она вообще имеется налицо — не столь велика, чтобы одно лишь заполнение этой бреши могло дать нам возможность поднять нормы производства на душу населения выше норм передовых капиталистических стран. Это бесспорно. Но зато более серьезна наша отсталость в области роста объема производства на душу населения. Это тоже бесспорно. Где же, следовательно, выход? Выход в дальнейшем росте индустрии, в расширении объема производства, в увеличении количества предприятий вдвое, втрое, вчетверо. В этом главный рычаг.

И это правильно не только в отношении промышленности, но и в отношении сельского хозяйства.

Выходит, что М. Кубанин не только нарушил формально в своей статье основное постановление XVIII съезда партии, но и безнадежно запутал дело, подменив научную установку съезда ненаучной, самодельной, кустарно-провинциальной.

М. Кубанин слишком много, подозрительно много говорит о производительности труда занятого работника в капиталистических странах. Он, очевидно, не понимает коренной разницы между капиталистической и социалистической производительностью труда. Он не понимает, что при социалистической системе хозяйства рост производительности труда за-

ту, создавая постепенно тяжелую инерцию. Результаты этого подхода мы сегодня и видим, с отягощающими обстоятельствами в виде экологических проблем.

Здесь вспоминается известная мысль из III тома «Капитала», посвященная производительности труда. По Марксу стоимость товара определяется всем рабочим временем, прошлым и живым трудом, а рост производительности труда заключается в том, что доля живого труда уменьшается, доля прошлого труда увеличивается, но общая сумма труда, заключающегося в товаре, уменьшается.

Реальные процессы, проходящие в экономике, нельзя упрощать без ущерба для ее развития.

Конец первой части

нятого работника означает прежде всего рост и улучшение технических средств производства, облегчающих труд работника и подымающих его производительность — при средней норме интенсивности труда, не отражающейся на здоровье работника. Он, очевидно, не понимает, что при капиталистической системе хозяйства, наоборот, рост производительности труда занятого работника означает прежде всего дьявольский рост интенсивности труда, одуряющий работника и выматывающий у него душу. Собственно говоря, пресловутый рост производительности труда при капитализме строится в значительной степени именно на базе убийственного роста интенсивности труда работника. М. Кубанин ошибается, если он думает, что советские люди согласны соревноваться с капиталистами на этом бесславном поприще убийственного перенапряжения сил работника. Мы охотно уступаем здесь «пальму первенства» буржуазии, ее экономистам и, если угодно, доктору экономических наук М. Кубанину.

Даже приготовишкам известно, что в капиталистическом сельском хозяйстве трактор, комбайн служат средством усиления эксплуатации и разорения мелких собственников и доступны только капиталистам. Капиталистическому земледелию свойственно хищническое отношение к земле во имя прибыли. В бешеной, безудержной погоне за прибылью капиталист, ведущий сельское хозяйство, хищнически эксплуатирует рабочую силу, применяет потогонную систему к своим наемным рабочим. «Самостоятельный» фермер, подгоняемый страхом разорения, выбивается из последних сил.

И, наоборот, в социалистическом земледелии тракторы, комбайны и другие сельскохозяйственные машины облегчают труд, резко повышают производительность труда по сравнению с капиталистическим хозяйством. М. Кубанин скрывает от читателя, что наше совхозное и колхозное земледелие в области механизации основных сельскохозяйственных работ уже оставило позади земледелие капиталистических стран...

Всего этого не хочет видеть М. Кубанин... Он прибегает иногда к прямым подделкам, к подтасовке статистических данных.

Обратимся к фактам фальсификаторских махинаций М. Кубанина.

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ № 1. Чего стоят все статистические «подсчеты» М. Кубанина, к какому жульничеству прибегает сей «доктор» экономических наук, особенно наглядно видно на примере кубанинских сопоставлений мощности тракторного парка в США и в СССР.

На с. 73 своей статьи М. Кубанин пишет:

«В США общая мощность тракторного парка в 1930 г. составляла 22,0 млн лошад. сил, а в СССР в 1937 г. — всего 6,7 млн лошад. сил».

Если мы посмотрим в источник, указанный самим же М. Кубаниным на предыдущей, 72-й с. (сборник «МТС во второй пятилетке», с. 130), то убедимся, что эта цифра мощности тракторного парка по СССР (6,7 млн лошадиных сил) относится только к колхозам и МТС. Позвольте! воскликнет удивленный читатель. А куда же и в каких целях вы, полупочтенный «доктор», сравнивая на с. 73 всю мощность тракторного парка СССР и США, спрятали мощность тракторного парка совхозов, которая составляет 1,7 млн лошадиных сил?!

Но М. Кубанин допускает еще более недобросовестный трюк, сопоставляя мощность тракторного парка США в качестве стационарных двигателей (на шкиву) с тяговой мощностью (на крюку) тракторного парка СССР. Между тем цифра мощности трактора на шкиву в США в два раза больше, чем его мощность на крюку... Кубанин не мог не знать, что использованные им данные о мощности тракторного парка СССР приведены по тяговой мощности и что, следовательно, и по США нужно было взять для сравнения тоже тяговую мощность. Но Кубанину понадобилось в известных ему целях искусственно удвоить мощность американского тракторного парка и тем самым снизить показатели энерговооруженности социалистического сельского хозяйства.

Подобными приемами М. Кубанин пытается доказать «превосходство» капиталистического земледелия, его большую энерговооруженность. Но стоит посмотреть источники и проверить кубанинские расчеты, чтобы уличить его, как заправского очковтирателя.

* * *

В восьми «фальсификациях» обличают безымянные авторы статьи "О клеветнической вылазке М. Кубанина" объект своих нападок. Каждая из них нумеруется, а расчеты, приводимые в доказательство, требуют от читателя веры, а не плодотворного скепсиса.

И каждый удобный и неудобный момент используется для уничижения М. Кубанина в ернической, коровьевской манере.

Кубанин и «жульнически умалчивает», и «скрывает от читателя», и «подобными, фальсификаторскими приемами» повышает цифры количества энергоресурсов на одного работника сельского хозяйства в США и преуменьшает в СССР. Авторы вопрошают: «Зачем, в каких целях понадобился М. Кубанину такой совершенно антинаучный, фальшивый прием?» И тут же пишут: «Ответ ясен — только для того, чтобы приукрасить капиталистическое земледелие и преуменьшить достижения социалистического сельского хозяй-

ства». В других случаях обходятся безо всяких церемоний. Например, говоря о «фальсификации № 4», пишут: «На с. 56 своей статьи в таблице № 2 М. Кубанин утверждает, что якобы в колхозах на производство центнера пшеницы затрачивалось в 1937 г. в 6,7 раза больше труда, чем в США за 1927—1931 гг. Какими же махинациями добивается М. Кубанин такой невероятной, фальсифицированной цифры?»

А дальше эти «махинации» успешно разоблачаются.

Чтобы ученые знали свое место, достается и причастным, в данном случае редактору журнала «Проблемы экономики». Приведем заключительную часть статьи.

* * *

Таковы махинации доктора экономических наук М. Кубанина.

Такова физиономия М. Кубанина. Естественно возникает вопрос: по чьему заказу и кому в угоду писалась статья Кубанина?

Как могла такая статья появиться в органе Института экономики Академии наук СССР?

Редактор журнала «Проблемы экономики» Б. Маркус не мог не понимать клеветнического характера статьи М. Кубанина. Сочувствуя этой статье (иначе он не поместил бы ее в журнале), Б. Маркус снабдил статью подозрительным примечанием:

«Ввиду недостаточной разработанности методологии исчисления уровня производительности труда в сельском хозяйстве редакция приглашает высказаться по затронутым в статье вопросам».

О чем говорит это отныне знаменитое примечание редакции?

Оно содержит утверждение, что Кубанин высказался в своей статье по вопросу, который недостаточно разработан. Редакция приглашает высказаться в этом направлении и других. Редактор журнала «Проблемы экономики» Б. Маркус ни одним словом не отмежевывается от содержания и направления статьи Кубанина. Значит, он не возражает против жульнических махинаций М. Кубанина.

Поведение редактора журнала «Проблемы экономики» и редакционное примечание к статье М. Кубанина нельзя квалифицировать иначе, как двурушничество.

****

ПРИВАТИЗАЦИЯ ПО ПАСПОРТУ

Я предлагаю определить среднедушевой уровень приватизации госсобственности исходя из части ВНП, предназначенной для этих целей, и численности трудоспособного населения.

Каждый гражданин СССР имеет законное право на часть государственной собственности. Будут созданы максимально возможные равные стартовые условия для большинства населения — примерно 10—15 тыс. руб. на человека. Каждый, кто способен открыть собственное дело, сможет непосредственно воспользоваться этим правом, приобретая на указанную сумму в личную (частную) собственность кафе, магазины, лавки и т. п. Об этом в паспорте в графе «особые отметки» делается запись. При неспособности или нежелании гражданина заниматься коммерцией он может передать свое право на часть госсобственности другому физическому или юридическому лицу с оформлением соответствующих документов и записи в паспорте. В этом случае гражданин может рассчитывать на дивиденды от своей доли, вложенной в дело. Отсутствие необходимости выпускать ценные бумаги или дополнительные бумажные деньги благотворно повлияет на инфляцию. Исходя из данного принципа может формироваться как частная (индивидуальная), так и акционерная, коллективная и другие формы собственности. Из-за приблизительно равного для всех старта снимается социальная напряженность, дается импульс развитию творческого и предпринимательского потенциала широких масс. Можно ограничить возможность приобретения госсобственности за наличные средства не более пятикратного среднедушевого уровня приватизации.

Метод не даст сразу большого эффекта по связыванию наличных денег, но развитие и становление собственного дела потребует от гражданина больших денежных затрат, личных накоплений либо кредитов. Это в конечном итоге приведет к желаемому результату — стабилизации потребительского рынка.

Период «равных возможностей» в процессе приватизации может занять год-полтора. Затем оставшуюся госсобственность, подлежащую приватизации, пускают в свободную продажу уже в условиях стабильного положения в стране.

В. С. КОРОЛЕВ, Ростов-на-Дону


THE UNITED STATES
THIS NOTE IS LEGAL TENDER
FOR ALL DEBTS, PUBLIC AND PRIVATE
E00919554I
ONE
?

ЧТО ТАКОЕ ВАЛЮТА

Д. А. МЕНЬШИКОВ,
Госбанк СССР, Москва

СЕГОДНЯ САМЫМ ПОПУЛЯРНЫМ СРЕДИ ХОЗЯЙСТВЕННИКОВ ЛЮБОГО РАНГА СТАЛО СЛОВО «ВАЛЮТА». ПОСЛЕ ТОГО КАК СОВЕТСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЛУЧИЛИ ПРАВО ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК, СТАЛИ ЧРЕЗВЫЧАЙНО АКТУАЛЬНЫМИ ВСЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ВАЛЮТОЙ. ВАЛЮТНЫЕ ФОНДЫ И ВАЛЮТНЫЕ АУКЦИОНЫ НЫНЕ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ДЛЯ СОВЕТСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЧЕМ-ТО НЕОБЫЧНЫМ. ОДНАКО ДАЛЕКО НЕ КАЖДЫЙ МОЖЕТ ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ — НЕДОСТАЕТ ЭЛЕМЕНТАРНЫХ ЗНАНИЙ О СОВРЕМЕННОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЕ И О ПОЛОЖЕНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ВАЛЮТ.

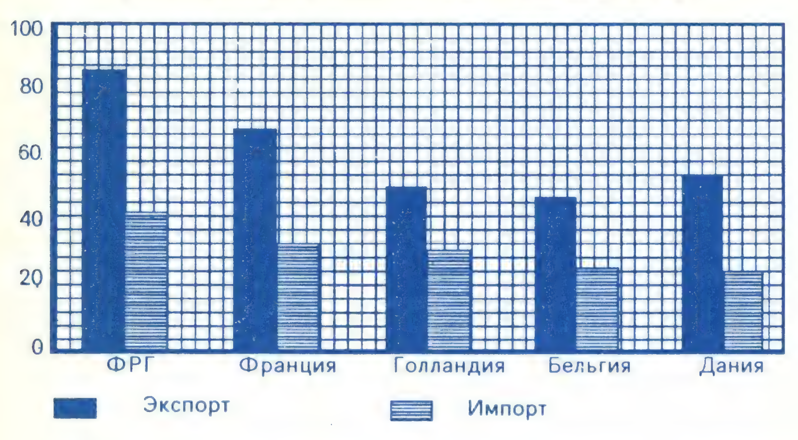
Но что же такое валюта?

Полагают, что следует считать валютой денежную единицу государства, обращающуюся за его пределами, а также денежные единицы международных валютно-финансовых организаций. Так, если советский рубль попадает в обращение за рубежом, то он, вопреки сложившимся представлениям, автоматически становится валютой.

Находясь в юрисдикции государства-эмитента, национальная валюта является как бы «зеркалом» финансово-экономического положения страны. Использование валютных средств у участников международных экономических отношений осуществляется при широком круге внешнеэкономических операций. Экспортер продукции, как правило, предпочитает получать национальную валюту, так как ему требуется возместить затраты. В соответствии с этим импортер вынужден в расчетах по импортным контрактам использовать не национальную, а иностранную валюту. Конечно, как для первого, так и для второго случая имеются исключения.

Применение национальной валюты в экспортных и импортных операциях четко разделено (см. рисунок). Для СССР вероятность того, что в качестве валюты платежа по импортным контрактам, заключенным с западноевропейскими странами, будет применяться национальная валюта

ВАЛЮТА ПЛАТЕЖА ПО ВНЕШТОРГОВЫМ КОНТРАКТАМ (1980 Г.) УДЕЛЬНЫЙ ВЕС НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ, %



страны-экспортера, колеблется от 50 до 90%. Аналогичный показатель по экспорту в эти страны составляет от 25 до 40%. Чем устойчивее позиции страны во внешнеторговых отношениях, тем шире используется ее национальная валюта в качестве средства международных расчетов.

Значение той или иной валюты в международных экономических отношениях тесно связано с экспортным потенциалом соответствующей страны. Однако и здесь есть исключения. Это положение нельзя отнести, например, к Советскому Союзу, который по объему экспорта сравним с Италией.

При торговле между развитыми странами Запада для контрагентов в принципе безразлично, в какой валюте получать платеж, при условии, что ее легко можно будет конвертировать в национальную валюту и наоборот. Наличие ограничений, устанавливаемых государством на операции в национальной валюте, сужает рамки ее использования на мировом рынке.

Помимо масштабов внешней торговли на степень использования валюты влияют и другие факторы. Так, доллар США остается валютой, наиболее часто применяемой в расчетах по внешнеторговым операциям с использованием валюты третьих стран. На него в середине 80-х годов приходилось 67,4% общего объема указанных опера-

ций, доля марки ФРГ составляла 2,3%, ЭКЮ[1] — 0,8%. Конечно, при этом сказывалась инерция монопольного положения доллара. Однако его свободная конвертируемость по всем видам операций играла ведущую роль. Таким образом, чтобы ориентироваться в комплексе валютных проблем, возникающих в практической деятельности советских предприятий, необходимо представлять различие между свободно конвертируемыми и остальными валютами.

К свободно конвертируемым валютам относятся денежные единицы тех стран, в которых отсутствуют ограничения в отношении их свободного обмена на иностранные валюты по курсу, определенному в соответствии с действующим законодательством. Этот курс может быть рыночным, т. е. определяться соотношением спроса и предложения на валютном рынке. В некоторых случаях обменное соотношение между национальной денежной единицей и иностранной валютой устанавливается государством.

Свободная конвертируемость денежной единицы означает возможность ее свободного обмена на иностранную валюту (и наоборот) как для граждан и предприятий этой страны, так и для иностранцев по любым видам операций. В мире насчитывается около 30 национальных денежных единиц, которые по классификации МВФ полностью отвечают требованиям, предъявляемым к свободно конвертируемым валютам. Однако на практике в разряд последних могут попадать и денежные единицы ряда стран, в отношении которых установлены ограничения по осуществлению определенных операций, например с ценными бумагами. Этот факт отражается в действующем в СССР Общесоюзном классификаторе валют[2], который содержит

1 ЭКЮ — европейская валютная единица, основанная на базе корзины валют стран — членов Европейской валютной системы. Отличительной особенностью этой валюты является ее относительно стабильный курс по отношению к другим валютам, что делает ее наиболее привлекательной для совершения сделок в Западной Европе. Стабильность курса ЭКЮ связана с тем, что в состав корзины входят как «сильные», так и «слабые» валюты. В результате коэффициент вариации валютного курса ЭКЮ в несколько раз меньше аналогичного показателя для доллара США. Операционные издержки в этой валюте могут снижаться, так как относительно стабильный курс ЭКЮ дает возможность не прибегать к операциям по страхованию краткосрочных валютных рисков и позволяет экономить на этом.

2 Общесоюзный классификатор валют. 1... 84... 158. М.: Финансы и статистика, 1986. С. 3—8.

пять классификационных групп с соответствующими цифровыми кодами:

* первая группа — «свободно конвертируемые валюты» (от 001 до 199);

* вторая группа —«замкнутые валюты» (от 200 до 499);

* третья группа — «расчеты с социалистическими странами в национальных валютах» (от 500 до 599);

* четвертая группа — «расчеты с социалистическими странами по клирингу» (от 700 до 799);

* пятая группа — «расчеты с социалистическими странами в переводных рублях» (от 800 до 900).

При анализе валют, приравниваемых к свободно конвертируемым и включенных в первую группу, можно найти немало валют, строго говоря, не полностью отвечающих требованиям МВФ к свободно конвертируемым валютам. Другими словами, валюты первой группы не равнозначны между собой, так как они с различной степенью интенсивности применяются в международных операциях. Среди них особое место занимают резервные валюты, которые государства накапливают и хранят в своих резервах для проведения международных расчетов. К таким валютам относятся доллар США (54,5%), марка ФРГ (15,1%), ЭКЮ (10,1%), японская иена (6,7%), фунт стерлингов (2,9%), французский франк (1,7%), швейцарский франк (1,5%) и нидерландский гульден (1,0%). В скобках приведены удельные веса валют в общем обьеме официальных валютных резервов стран-членов МВФ по состоянию на конец 1988 г. Данные валюты представляют собой «белую кость» валютного мира, пользуются репутацией наиболее надежных средств совершения международных расчетов.

Советскому предприятию целесообразно заключать внешнеэкономические контракты в одной из указанных свободно конвертируемых валют. При наличии резервных валют не составит труда при необходимости осуществить конверсионную операцию, т. е. обменять их практически на любую другую валюту.

Сложившаяся практика расчетов по внешнеторговым операциям предполагает использование валюты экспортера, импортера или третьей страны, что создает объективные предпосылки для функционирования валютных рынков. Валютный рынок — это совокупность банков, финансово-кредитных организаций и брокерских компаний, расположенных в одном из финансовых центров и связанных

между собой сетью телекоммуникаций, которые занимаются операциями по купле-продаже иностранной валюты. В настоящее время насчитывается несколько мировых валютных рынков (в Лондоне, Нью-Йорке, Токио, Цюрихе, Франкфурте-на-Майне, Сингапуре) и ряд менее крупных международных и национальных рынков в различных частях света. Операции на валютных рынках отличаются особо крупными масштабами. Минимальная величина сделки составляет 100 тыс. дол., а ежедневный оборот — около 500 млрд дол. Это вдвое больше, чем годовой экспорт каждой из крупнейших стран мира. Валютные операции, непосредственно связанные с внешней торговлей, составляют лишь 10% общего оборота на валютных рынках. Остальные 90% падают на сделки, связанные с портфельными инвестициями, страхованием и другими финансовыми операциями. Причем от операций по купле-продаже валюты крупные банки получают значительные прибыли — до нескольких сотен миллионов долларов в год.

90% этих операций производится с использованием доллара США. По этой причине доллар часто называют ключевой валютой, тем самым выделяя его из других резервных валют.

Еще одна примечательная черта резервных валют — наличие эффективного рынка депозитов. Средства в этих валютах в любое время можно разместить на определенный срок (от 1 дня до 12 месяцев) на межбанковском рынке депозитов, получая проценты. Поэтому при прочих равных условиях резервные валюты для предприятия предпочтительнее, так как они будут приносить доход, в отличие, например, от замкнутых валют или свободно конвертируемых валют, по которым рынок депозитов недостаточно развит.

Советские предприятия, имеющие на балансовых валютных счетах во Внешэкономбанке средства в валюте первой категории, могут рассчитывать на получение процентов. Существует также возможность размещения депозитов на различные сроки. Однако отсутствие необходимого опыта и квалифицированных кадров ведет к тому, что предприятия не в полной мере используют имеющиеся здесь возможности, Например, до принятия решения об отмене забалансовых валютных счетов и установлении нового курса рубля по коммерческим операциям свыше 4/5 общего объема валютных средств первой группы находилось на забалансовых счетах и, следовательно, не

могло приносить предприятиям прибыль в виде процентов по счету или краткосрочным депозитам.

Вторую большую группу валют составляют замкнутые и неконвертируемые валюты, которые характеризуются определенными ограничениями на использование в международном обороте. В эту группу входят денежные единицы развивающихся стран Европы, Азии, Африки и Америки. Обладая той или иной замкнутой или неконвертируемой валютой, предприятие может ее применять при расчетах со страной, в которой она обращается, или, при наличии соглашений, в определенной группе стран.

* *

ЭКОНОМИКА ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ:

ПЕРВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЛИЦЕЙ

Новые формы хозяйствования сегодня рождаются довольно быстро. А подготовка кадров по-прежнему безнадежно опаздывает. Даже терминологию рыночной экономики мы не успеваем осваивать, замещаем известные во всем мире понятия доморощенными представлениями о них...

В столь неблагополучной ситуации становится не просто актуальным, а жизненно необходимым обучение основам экономических знаний с детского возраста. В США экономическая наука и методы предпринимательства активно начали внедряться в школу уже более десятка лет назад. У нас — лишь крупицы опыта.

Не первый год пытаются сблизить обучение с реалиями рыночной экономики энтузиасты из Оренбурга. Их инициатива получила общее одобрение союзного и республиканского педагогических ведомств, но не более того...

Экономический лицей впервые в стране открылся в Новосибирске. Освоить это непростое дело взялись энтузиасты из Новосибирского института народного хозяйства и школы N 95. Пока лицей небольшой, в нем два десятых класса (один — родной для данной школы, другой набран по конкурсу из учеников разных новосибирских школ). Педагоги из института и школы сознательно не ограничивают себя ориентацией только на тех школьников, которые намерены выбрать профессии экономического профиля.

В лицее скорректировано содержание основных школьных курсов, используются современные методы и методики преподавания. Учащиеся могут выбирать интересные для себя факультеты по психологии, информатике, статистике, ценообразованию. Но специализируются они все же в области бухгалтерского учета, финансов и кредита. Удачно подобранная библиотека, встречи с хозяйственниками, предпринимателями и учеными успешно дополняют подготовку к активной самостоятельной жизни. Планируется, что, заканчивая обучение, выпускники будут сдавать экзамены. Те, кто успешно выдержит испытание и будет готов продолжить обучение в Новосибирском институте народного хозяйства, получит возможность участвовать в конкурсе.

Журнал будет благодарен всем, кто сообщит о новых начинаниях в экономической подготовке школьников. Ими закладывается будущее нашей страны.

8) быстрое выявление и оценку недобросовестных и некомпетентных исполнителей;

9) жесткую, надежную, эффективную, постоянно действующую обратную связь «РУКОВОДИТЕЛЬ — ЗАДАНИЕ — ИСПОЛНИТЕЛЬ» и за счет этой обратной связи для большинства заданий — замену руководителя или существенную экономию его времени: отпадает необходимость в напоминаниях о приближении сроков исполнения, в предварительной проверке исполнения и т. п.;

10) активную заинтересованность исполнителей (моральную и материальную) в назначении реальных сроков исполнения и в своевременном выполнении заданий: при возникновении каких-либо причин срыва срока исполнения они принимают все необходимые меры к их устранению и только после этого при сохранении угрозы срыва, заблаговременно обращаются к руководителю за помощью в работе или договариваются о перенесении срока исполнения;

11) четкое осознание того факта, что срок исполнения — закон для исполнителя, и приобретение ими способности к более четкому планированию и организации работы, правильному определению последовательности выполнения отдельных ее этапов, а также способности работать с большей нагрузкой и в более высоком темпе;

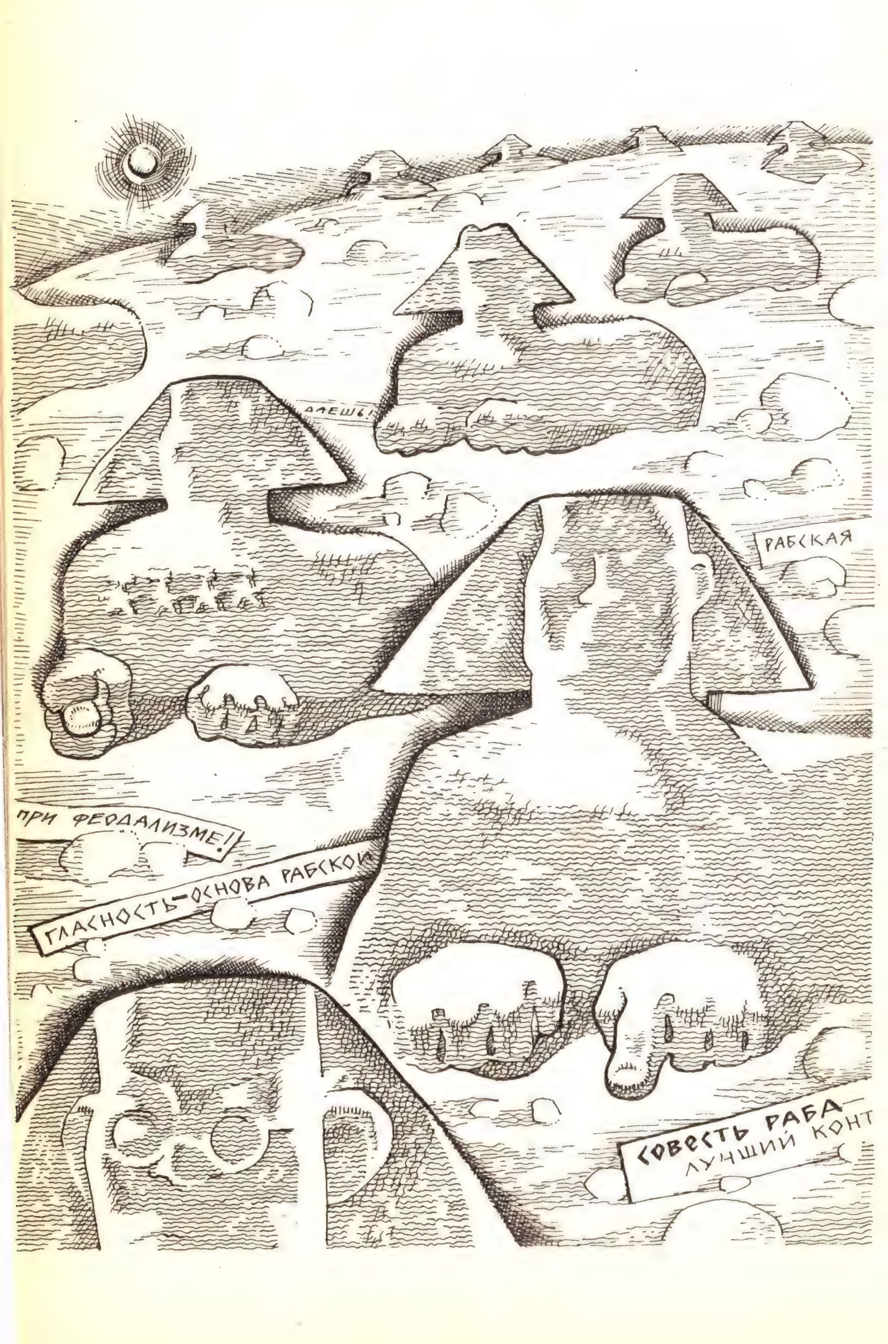
12) объективную и надежную основу для системной аттестационной работы, подбора, расстановки и выдвижения кадров в соответствии с уровнем их профессиональной компетентности и добросовестного отношения к работе.

Данный вариант СКИД использует практически любые организации: заводы, фабрики, промышленные объединения, проектные организации и КБ, строительные управления и тресты, УПТК, УМТС, юридические службы, органы внутренних дел, торговые, транспортные организации, партийные, советские, профсоюзные органы, крупные больницы, медицинские центры и санатории, колхозы, совхозы, научные учреждения, вузы.

Договорная цена не выше 850 руб.

Гарантийные письма-заказы направлять по адресу:
630090 Новосибирск, а/я 530,
Консультационная фирма ЭСКО СО ССА АН СССР.
к. э. н. ФЕДОСЕЕВУ В. И.

Консультант по использованию СКИД-М
ПОРТНОВ Вячеслав Рафаилович.
Телефон (8-383-2)35-44-80.



ДАЕШЬ!
РАБСКАЯ
ПРИ ФЕОДАЛИЗМЕ!
ГЛАСНОСТЬ—ОСНОВА РАБСКОЙ
СОВЕСТЬ РАБА
ЛУЧШИЙ КОНТ

МНОГО ПИРАМИД

Марьян БЕЛЕНЬКИЙ,
Киев, Украина

Главдревнеегипетпирамидстрой слушает...

— Нефренчук? Зайди ко мне... Ну что, Нефренчук? Когда сдаем пирамиду номер четыре? Не сдадим в срок — с нас прогрессивку снимут вместе с головой. Сколько вчера блоков уложили?

— Нисколько, Рамзесович.

— Как это?

— Нету блоков.

— Как нету?

— А так — украли.

— Как это украли?

— А так — взяли, когда никто не видел, и пошли.

— 30 тысяч пирамидблоков?

— Ну да. Первый раз, что ли?

— Да они же 30-тонные! Их же ни одним краном не поднимешь!

— Кому нужно, тот поднимет!

— Да кто ж их мог украсть?

— А то вы не знаете!

— Ну кто?!

— Как это кто? Кому нужно было, тот и украл.

— А ты куда смотрел?

— Вперед! Когда договор на поставку блоков заключали, я говорил, что нужно заказывать вдвое больше,— все равно половину украдут. А вы тогда так же, как сейчас, орали: «Как это украдут, как это украдут!» Украли же!

— Все?

— А что осталось, вы же сами пораздавали. Помните, приезжал к нам один в пыжиковой набедренной повязке, в черной колеснице. Просил пару блоков — вы ему сотню дали, и еще сказали— чтоб его придавило.

— Потом вы взяли своей теще на памятник, сказали — покрепче придавить, чтоб, не дай Бог Ра, не встала.

— Так что делать будем? Нам же объект сдавать!

— Да выкрутимся — не первый раз! Кирпичом дотачаем. Нет, кирпич тоже весь украли. Ну тогда папирусом. До комиссии простоит, а там — черт с ним. В крайнем случае, сделаем усеченную пирамиду. Еще премию получим за экономию материалов.

— А производительность труда у нас почему не растет?

— Зато не падает. Некуда.

— Ну,ты мне это брось. Сдай отчет о мерах по повышению производительности.

— Тогда пишите. Развешены плакаты:

«Совесть раба — лучший контролер».

«Рабской инициативе — инженерную поддержку».

«Рабская экономика должна быть экономной».

«Гласность — основа рабократии».

«Нынешнее поколение будет жить при феодализме».

Сколько на эти плакаты камня зря перевели! Лучше бы из него спецкладбище для начальства отгрохали. Вам бы там всем места хватило!

ОТВЕТ БЕЗОТВЕТНЫХ

Александр ЛЕОНОВ,
Омск

Андрей Васильевич, ответственный работник нефтяного Министерства, сосредоточенно изучал служебную переписку, радуясь приближающемуся концу рабочего дня. Неожиданно в приемной раздались грохот, топот и треск, уверенно вскинулся голос секретарши, зазвенел — и вдруг осекся на самом подьеме. Через мгновение широко распахнулись двери просторного кабинета и в помещение ввалились четыре малорослых узкоглазых мужичка в меховых шубах, шапках и унтах.

Щедро наследив на паркете, посетители вволокли увесистую охапку длиннющих жердей. Они не громко, но и не тихо переговаривались на неведомом воркующем языке, попыхивая короткими трубками. Трое тут же принялись сооружать из жердей какой-то конус, а четвертый, самый низенький, с жидкими усами и бородкой, подошел к растерявшемуся хозяину.

— Здорово, братка, — сказал он и улыбнулся так широко, что его живые черные глазки совсем пропали. — Я Ыргыльтын зовут. Старшой, значит, буду. Что непонятно— спрашивай.

Заметив завороженный взгляд Андрея Васильевича, устремленный на конус из жердей, Ыргыльтын опять остался без глаз.

— Не видел такую штуку? Чум называется. Интересно?

— Очень, — прохрипел Андрей Васильевич, тщетно пытаясь подобрать иронические интонации. Не вполне придя в себя, он начал не с главного:

— Как же паркет-то?— и ткнул пальцем вниз.

— Паркет? — Ыргыльтын посмотрел под ноги и живо заинтересовался. — Горит хорошо?

Смятенный ум Андрея Васильевича наконец оформил главный вопрос:

— Да что же это такое? Что, собственно, происходит?

— Большие перемены будут, братка, — радостно начал объяснять Ыргыльтын. — Богатства несметные в министерстве вашем нашли. Рыбу, нерпу, ягель нашли. Осваивать, значит, будем. Покорять, однако.

— Как это — осваивать, покорять?! — Андрей Васильевич выскочил из-за стола и забегал вокруг чума.— Что ж вам тут, пустыня, что ли? Да мы здесь, если хотите знать, испокон веков... Про нас не подумали?

— О чем думать, братка? — удивился старшой. — Живите себе дальше. Нам не помешаете вовсе.

Первопроходцев ничуть не тяготило присутствие аборигена. Один шарил в шкафу, другой ломал стул, третий из любопытства курочил холодильник. Ыргыльтын мудреным узлом привязывал веревку к ручке оконной рамы.

Андрей Васильевич снова упал в кресло.

— Как же мы сможем работать в таких-то условиях?— простонал он. — Здесь чум, в коридоре олени, еще костер разведете...

Мужички уже высекали искры над горкой из папок и останков стула.

— Не, не сможете, — охотно согласился Ыргыльтын, видимо, очень терпимый к чужому мнению. — Другую, значит, работу искать нужно, — предложил он из противоположного конца кабинета, прилаживая другой конец веревки. — Хочешь — нерпу бей, хочешь — песца добывай, а то оленей паси. Путь пройдешь, равный векам. «Первый чиновник-оленевод!» — плохо разве?

— Какая нерпа, какой оленевод? — возопил Андрей Васильевич. — Это нам чуждо все! Наша работа — не просто работа, а образ жизни, стержень нашей цивилизации. Все из нее, как из корня, растет. Хоть классику нашу возьми: «Подписано — с плеч долой!», хоть устное творчество: «Без бумажки я букашка!» Мы же с молоком матери, с молоком



матери! Любой ребенок к десяти годам свыше ста инструкций назубок знает! У меня внуку два года, а как штаны намочит, сам акт на списание составляет!

— Та-а-к? — уважительно протянул Ыргыльтын.— Такой умный?

— Не умнее других, — честно признался Андрей Васильевич. — Голос предков, понимаешь, гены...

— Однако, за старые обычаи цепляешься, — укоризненно покачал головой Ыргыльтын. — Мы оленину, рыбу, мех за границей менять будем на оборудование — гарпуны, сети современные. А ты стране помешать хочешь, внуку светлую дорогу загородить хочешь. Нехорошо так.

— Не хочу я загородить, — устыдился Андрей Васильевич. — А какая дорога-то у него будет?

— В интернат отдашь, — порадовал Ыргыльтын. — Там ему другие гены сделают. Вырастет — будет жить, как белый человек! Кочевать будет, оленью кровь пить будет...

Андрей Васильевич сник и посерел.

— Тогда это уже не мой внук будет, — глухо выговорил он и вцепился в последнюю надежду. — А надолго вы к нам?

— На сезон, однако. Вот дочке чум поставить помогу, внуков одеть помогу, да себе на новые нарты заработаю — и домой, в тундру. Больно трудно у вас. Условия тяжелые, так, — Ыргыльтын вытер пот со лба.

— А потом? — подпрыгнул Андрей Васильевич.

— Потом другие приедут,— ответил Ыргыльтын, подбрасывая в костер пачки справок.

— Пропадем мы, развеемся, растворимся,— безжизненным голосом сказал бывший хозяин, уронив голову на руки.

— Не расстраивайся шибко, — проворковал Ыргыльтын и вдруг захихикал. — Смотри, что вам привезли — мно-о-го!

Подмигнув, старшой показал обьемистую канистру. Андрей Васильевич тусклым взглядом посмотрел на емкость и вздохнул:

— Наливай, однако...

БОРЕНИЗМЫ И БЮРОДОКСЫ

«Хочешь победить бюрократию — присоединись к ней. А еще лучше — возглавь». Так и поступил Джеймс Борен, создав 22 года назад Международную Ассоциацию Профессиональных Бюрократов (МЕЖАСПРОБЮ), которая стала авторитетной организацией по борьбе с международным бюрократизмом. Сегодня в ней более 1700 человек из 52 стран. Джеймс Борен — профессиональный спикер, имеет четыре ученых степени, в том числе доктора философии университета штата Техас, он член исполни-



Международная Ассоциация Профессиональных Бюрократов

тельного комитета Всемирной библиотеки юмора в Вашингтоне, автор многочисленных сатирических книг, художник-карикатурист, бизнесмен и видный деятель демократической партии США. Он также организатор и постоянный участник всех советско-американских обменов юмористами и сатириками в 1987—1990 гг., лауреат журнала «Крокодил» 1988 г. Первый помощник Борена — его жена Элис, дочь классика мировой сатиры Лоуренса Питера.

«Когда сомневаетесь, бормочите», — написано на грифе официальных документов Ассоциации. «Теория» ценности бормотания преподается на единственном в мире факультете «Высшего бюрократического мастерства» в университете Питера, деканом которого является Дж. Борен. Бормотание — идеальная обтекаемая упаковка острых углов в достижении необходимых бюрократу целей. Бормотание — основа успехов бюрократа. Бормочущего человека невозможно цитировать и в то же время обвинить в бездеятельности. Никогда не брезгуйте бормотанием!

МЕЖАСПРОБЮ активно пользуется сатирической антирекламой, которая в мире конкуренции — худший двигатель «прогресса» ее объекта. Наиболее отличившихся бюрократов, создавая соответствующее паблисити в прессе, на радио и телевидении, Ассоциация награждает специальными призами. Наивысшая награда — «Орден Птицы» — пластиковый позолоченный птицечеловечек, весом 5 кг и высотой 60 см. Второй уровень — «Орден Яйца» — металлическая птичья лапа, держащая гнездо с яйцом. Награда третьего уровня — упоминание в средствах массовой информации о данном бюрократе, четвертого — «Отказной лист», который вручается тем, кто перестал быть махровым бюрократом. Первые три награды настигают претендента в самый неподходящий момент: на официальном приеме или банкете под аккомпанемент выступлений прессы, радио или телевидения.

Предлагаем афоризмы из библии бюрократии Дж. Борена «Фаззифай» — боренизмы.

БОРЕНИЗМЫ

Бюрократия — клей, смазывающий колеса прогресса.

История — взгляд бюрократии вперед.

Никогда не спорьте с глупцами, которые могут знать больше вас.

Когда лидер переходит на шепот, его лидерство уходит прочь.

Ученые подгоняют мнения, бюрократы — факты.

Бюрократы редко интимничают друг с другом, ибо свято верят в то, что все, что они делают, — лишь на благо всего общества.

Чем длиннее и банальнее речи политика, тем туманнее его позиция.

Налоги — для бедных, справедливость — для богатых.

Для карьеры нет ничего опаснее, чем ответственность.

Бюрократы и страховые агенты в курсе всех ответов... на собственные вопросы.

В бюрократии власть царствует, ответственность держится на волоске. Творящий по команде сверху подобен утопающему: первые тридцать секунд для него — тяжелейшие.

Бюрократ не противостоит инновациям до тех пор, пока они не противоречат общепринятым рамкам.

Признание собственной некомпетентности может лишить вас шанса стать конгрессменом, деканом или бюрократом.

Когда бюрократ, ошибившись раз, продолжает ошибаться дальше, это обычно провозглашается новой политикой.

Мудрецы от бюрократии — те, кто знает места погребения верных идей.

* * *

В свой первый приезд в СССР в качестве президента Международной Ассоциации Профессиональных Бюрократов в 1988 г. Джеймс Борен принял в ее члены советских сатириков и юмористов, вручив им вместе с удостоверениями карандаши бюрократов, у которых резинки с обоих концов. А 6 июля 1990 г. произошло другое знаменательное событие: в СССР был образован филиал этой Ассоциации — Академия Бюрократических Искусств (АКАБЮ—РИС).

Предлагаем ознакомиться с бюрократическими парадоксами — бюродоксами, автор которых — первый академик Академии Бюрократических Искусств от Украины сатирик Леонид Сухоруков. Он также член Международной Ассоциации Профессиональных Бюрократов, выпускник факультета «Высшего бюрократического мастерства» университета Питера.

БЮРОДОКСЫ
(бюрократические парадоксы)

Хаос — удобнейшая форма существования бюрократической системы.

Девиз профессионального бюрократа: шире шаг на одном месте!

Железная дисциплина, как струна: одни ее натягивают, другие на ней играют.

Перестройку зам начал с себя: стал строить из себя зава.

Опытный бюрократ всегда начинает оценивать чужой труд с восхваления собственного.

Перестроился: раньше делал вид, что работает, теперь делает вид, что этого не делал.

Каждый свой шаг назад громко именовал разбегом.

Разделение труда: у одних перестройка налицо, у других — на лице.

Разновидность умения темнить: освещение в выгодном свете.

При продвижении по службе количество ошибок не уменьшается, возрастают возможности их оправдывать.

Чем внимательнее бюрократ слушает посетителя, тем меньше он его слышит.

Профессионал, даже попадая в лужу, обрызгивает всех, кроме себя.

Для одних критика — сигнал к сведению, для других — к съедению.

Легче брать быка за рога, предварительно сделав из него козла отпущения.

Закон бюрократической механики: механизм торможения в смазке не нуждается.

Легче дурака валять, чем свалить!

Меню профессионального бюрократа: «лапша на уши».

Мозгами шевелил лишь ради того, чтобы, не дай Бог, не пошевельнуть пальцем.

Бюрократ добросовестно распределяет собственную вину на всех подчиненных поровну.

Л. СУХОРУКОВ

ФРАЗЫ

Самое темное место нашей истории — светлое будущее.

Бизнесмен: человек, работающий без дураков.

Чем меньше мыслей, тем больше единомышленников.

Ничто так не сближает людей, как демографический взрыв.

Владимир Ломаный,
Ленинград

Это в наш атомный век мечтать о чистой морковке?!

Кто собирается идти жаловаться? Никого держать не будем!

Ходят слухи, что есть гласность.

С теми, кто много знает, — разговор особый.

Мало взять назад свои слова, надо еще вернуть гонорар.

Депутаты не ошибаются, ошибаются те, кто их избирает.

Полномочия есть — ума не надо.

Так жить нельзя, а по-другому — запрещается.

По ошибке столько не испортишь!..

Кто мечтает о хорошей жизни, тот не хочет жить.

Не хочешь быть дураком — не будь таким умным.

Чем лучше подвешен язык, тем легче работать.

Хороших дел много — все не испортишь!

Бедная жизнь из-за богатых традиций.

И левые борются за правое дело!

Пока поют солдаты — вожди спокойно спят.

Власть имущие к власти не рвутся.

Хватит митинговать — все на собрание!

Хорошо смеется тот, кто знает, над кем смеяться.

Пожизненная свобода.

Ведь вы же умный человек, а спрашиваете — почему мы все делаем наоборот!

Александр ПЕРЛЮК,
Кировоград

ОПЕЧАТКИ

Неродное хозяйство
Сверхклановая прибыль
Обманный курс рубля
Хороните деньги в сбербанке!
Котов к труду и обороне!
Запупочные цены
Высокая рабоспособность
Товарно-денежные подношения

Виктор ПАНАРИН,
Тверь

Хлам науки
Нагребательный прибор
Оплакивать счет
Коварно-денежные отношения
Инвалидный рубль
Выйти на кооперативный простор
Серотип мышления
Гадать на рюмашке
Симулирование труда

Борис РЕВЧУН,
Кировоград

* Искать не где потерял, а где светлее. По этому принципу намечается проводить приватизацию начиная не со средств производства, а с жилья. Используется при этом старая российская хитрость — принудительная покупка.

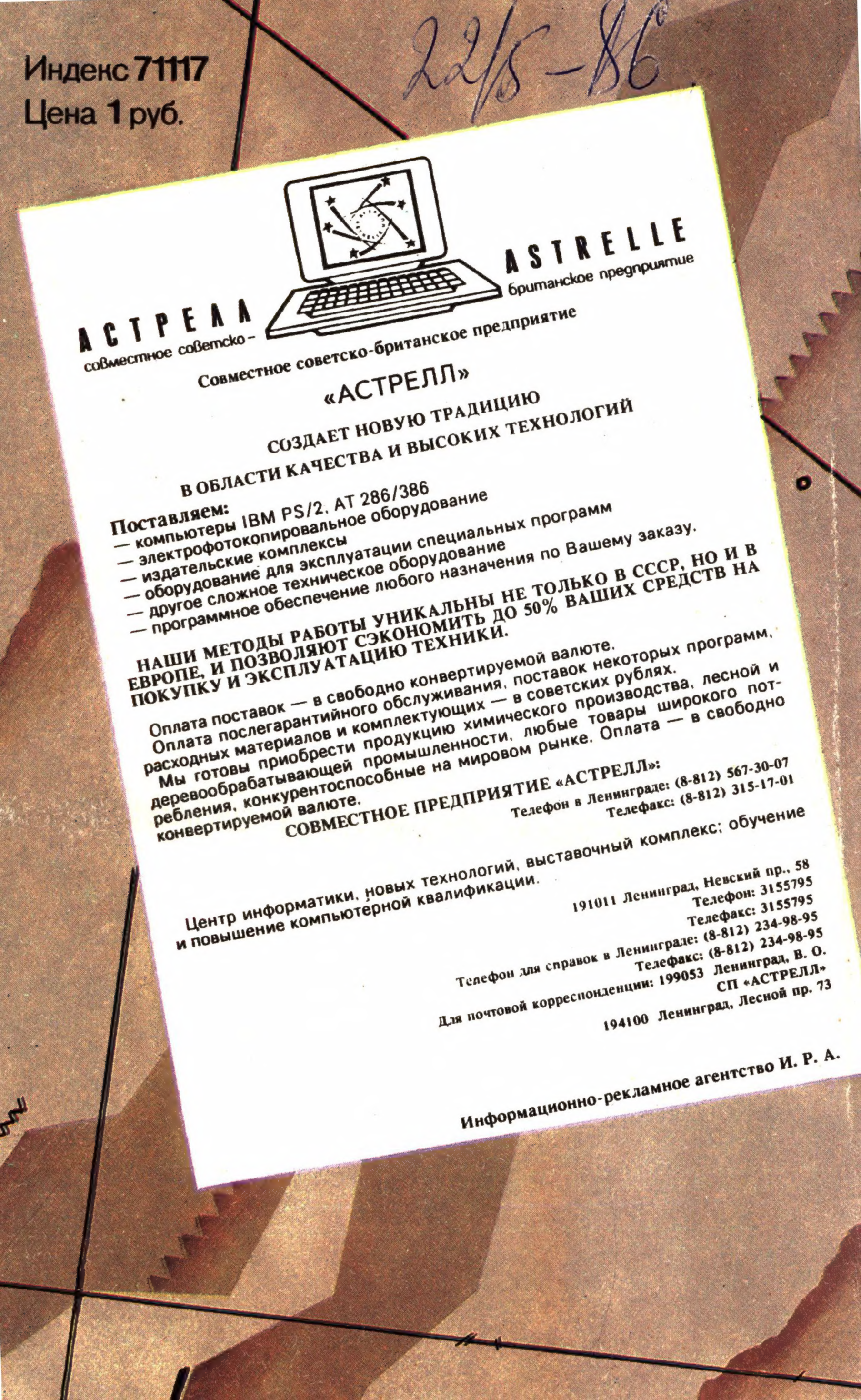
* Демократия на производстве — благо или вред? Разные точки зрения на этот счет существуют уже давно. И решая, что делать с парткомами или выборными директорами, неплохо ознакомиться с уже существующим мировым опытом.

* Переход банков сначала к трехуровневой системе, а затем возврат к двухуровневой многими не в шутку воспринимается как вредительство. А отказ от МФО по прогнозам приведет к еще большей неразберихе. И опять тут видят злой умысел. Полно! Может быть, все это получается само собой? Поучительны и полезны размышления банкиров-практиков о событиях на финансово-кредитном фронте.

* Реферат книги советолога М. Малия «К пониманию русской революции». В отличие от многочисленной советологической «клубнички» автор наглядно показывает: общие закономерности развития диктовали именно такой ход событий. И не в Сталине тут дело.

* Литва для нас почти что заграница. Литовские хозяйственники выступают за то, чтобы экономику не смешивали с политикой. Интересно, что призывы к деполитизации экономических отношений идут к нам из Прибалтики. Неужели до этого мы не могли догадаться сами?

* Продолжение воспоминаний С. А. Хейнмана «Враг народа».


Индекс 71117
Цена 1 руб.
АСТРЕЛЛ
совместное советско-
ASTRELLE
британское предприятие
Совместное советско-британское предприятие
«АСТРЕЛЛ»
СОЗДАЕТ НОВУЮ ТРАДИЦИЮ
В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА И ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ
Поставляем:
— компьютеры IBM PS/2, AT 286/386
— электрофотокопировальное оборудование
— издательские комплексы
— оборудование для эксплуатации специальных программ
— другое сложное техническое оборудование
— программное обеспечение любого назначения по Вашему заказу.
НАШИ МЕТОДЫ РАБОТЫ УНИКАЛЬНЫ НЕ ТОЛЬКО В СССР, НО И В ЕВРОПЕ, И ПОЗВОЛЯЮТ СЭКОНОМИТЬ ДО 50% ВАШИХ СРЕДСТВ НА ПОКУПКУ И ЭКСПЛУАТАЦИЮ ТЕХНИКИ.
Оплата поставок — в свободно конвертируемой валюте.
Оплата послегарантийного обслуживания, поставок некоторых программ, расходных материалов и комплектующих — в советских рублях.
Мы готовы приобрести продукцию химического производства, лесной и деревообрабатывающей промышленности, любые товары широкого потребления, конкурентоспособные на мировом рынке. Оплата — в свободно конвертируемой валюте.
СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «АСТРЕЛЛ»:
Телефон в Ленинграде: (8-812) 567-30-07
Телефакс: (8-812) 315-17-01
Центр информатики, новых технологий, выставочный комплекс; обучение и повышение компьютерной квалификации.
191011 Ленинград, Невский пр., 58
Телефон: 3155795
Телефакс: 3155795
Телефон для справок в Ленинграде: (8-812) 234-98-95
Телефакс: (8-812) 234-98-95
Для почтовой корреспонденции: 199053 Ленинград, В. О.
СП «АСТРЕЛЛ»
194100 Ленинград, Лесной пр. 73
Информационно-рекламное агентство И. Р. А.


2/1991
ЭКО